En son ne zaman birilerinin
size yalan söylediği hissine kapıldınız?

ZİHİN OKUMA TEKNİKLERİ

İNSANLARIN GERÇEK DÜŞÜNCELERİNİ ÇÖZÜMLEMENİN YOLLARI



STAN B. WALTERS

KORİDOR

ZİHİN OKUMA TEKNİKLERİ

Stan B. Walters

KORİDOR YAYINCILIK - 86
ISBN: 978-9944-983-48-8

ZİHİN OKUMA TEKNİKLERİ
Stan B. Walters

Özgün Adı: *THE TRUTH ABOUT LYING*

Yayın Yönetmeni: Erdem Boz
Editör: Zübeyde Abat
İngilizceden çeviren: İpek İbik
Sayfa tasarımı: Adem Şenel
Baskı & Cilt: Eko Ofset (0212 612 36 58), İstanbul

1. baskı: Koridor Yayıncılık, İstanbul, 2008

KORİDOR YAYINCILIK
Telsiz Mah. 85. Sok. No.100
Dikilitaş-Zeytinburnu / İSTANBUL
Tel. : 0212 - 546 86 32 / 39 - 46 - 47
Faks. : 0212 - 546 86 64 / 65
E-mail : info@koridoryayincilik.com.tr

Genel Dağıtım: **YELPAZE DAĞITIM**
E-mail : Info@yelpaze.com.tr
Tel. : 0212 546 86 57 Faks: 0212 546 86 64

ZİHİN OKUMA TEKNİKLERİ

Stan B. Walters

Çeviren: İpek İbik

KORİDOR

İÇİNDEKİLER

Teşekkür

Her zaman perde arkasında çalışıp engelleri kaldırmaya ve böyle bir projeyi gerçeğe dönüştürmeye yardım eden pek çok insan vardır. Bana hep destek veren ve kitabıma başlamam için yüreklendiren Maxwell Media Group'tan Michelle Banks'e teşekkür ederim. Yetenekleri sayısız, sabrı sonsuz editörüm Deborah Werksman'a naçizane çabalarımı kusursuzlaştırdığı ve renklendirdiği için minnetlerimi ve teşekkürlerimi sunuyorum. Hep geleceği ve getireceği fırsatları düşünen Halk Eğitim Merkezi'nden yakın arkadaşım Jim Alsup'a, büyük araştırmacı Dr. Martha Davis'e, John Jay Polis Akademisi'ndeki harika insanlara ve son derece özverili ve titiz araştırma ekibimize çok teşekkür ederim.

Her zaman en iyi yönlerimi nasıl ortaya çıkaracağını bilen ve hayallerimi, planlarımı paylaşan en iyi arkadaşım, partnerim ve eşim Hilda'ya sonsuz sevgilerimi ve teşekkürlerimi sunuyorum. Onun bana verdiği destekle her şeyin mümkün olabileceğini düşünüyorum. Ve çok az şey isteyip, çok hoşgörülü olan, babaları ve "Dedecik"lerinin vereceği her şeyin en iyisine layık olan iki kızım ve torunum Hilary, Allison ve Jordan'a teşekkür ederim.

BİRİNCİ BÖLÜM

YALANLARIN ARKASINDA YATAN GERÇEKLER

Daha önce hiç birisiyle konuşurken karşınızdaki kişinin size yalan söylediği hissine kapıldınız mı? Belki de bir şeylerin doğru olmadığını düşündünüz, fakat karşınızdaki kişinin yaptığı veya söylediği şeyde sizi tam olarak neyin rahatsız ettiğini bulamadınız. Hiç birisine güvenip, sonradan o kişinin size yalan söylediğini ortaya çıkardınız mı? Veya iki kişi arasında bir konuşmayı izleyip dinlerken, birinin bir diğerine yalan söylediğinden emin oldunuz mu? Zavallı kurban diğerinin söylediği her söze kanıyor, "yem"i yutup "olta"ya takılıyordu değil mi?

En son ne zaman birine yalan söylediniz? Belki karşınızdaki kişiye her şeyi anlatmadınız veya tam bir cevap vermediniz. Belki de ona sadece beyaz bir yalan söylediniz. Buna "küçük bir beyaz yalan" demiş olabilirsiniz, ama o da tıpkı diğerleri gibi yalandı. Söylediğiniz ya da söylemediğiniz bir şey yüzünden karşınızdaki kişinin yanlış kanıya varmasına izin verdiniz mi? Belki de o kişiyi yanlış yönlendirmek niyetinde değildiniz, ama işte o yanlış sonuca vardı. Tebrikler! Birine yalan söylediniz!

Her yerde aldatılma ile karşı karşıya kalıyoruz. Ya bize yalan söyleniyor ya da biz başkasına yalan söylüyoruz. Aldatma her zaman kötü ya da art niyetli olmaz. Bir suçu örtbas etmesi veya adaleti yanıltması da gerekmez. İşinizi yaparken veya kredi alırken biraz abartılı konuşabilirsiniz. Karşınızdaki kişinin kı-

yafet seçimi, saç kesimi, dekorasyon tarzı veya yeni kız arkadaşı hakkında tam olarak ne düşündüğünüzü söyleyerek o kişinin duygularını incitmek istemeyebilirsiniz. Belki de arkadaşınızın zor yoldan öğrenmesi gerektiğine karar verdiniz, ya da gerçeği başkasından öğrenmesini tercih ettiniz. Kötü haberi veren kişi olmak istemiyorsunuz. Diğer zamanlarda ise, işe aslında neden geç kaldığınızı veya belki de yaptığınız işin neden geciktiğini açıklamanız gerekti. Ve tabii ki, herkes birisiyle çıkarken – özellikle ilk buluşmada – sözlerini biraz süsler. Çıkma ritüeli herhalde insanların bugüne kadar en sık yalan söyledikleri olaydır.

Unutmayın ki burada suçlulardan değil, sizin de içinde bulunduğunuz dürüst, her gün gördüğümüz insanlardan bahsediyoruz. Kültürün esas hamuru, bir daveti geri çevirirken öne sürülen bahaneler veya aslında doğru olduğuna inanmadığınız iltifatlar gibi çoğunun zararsız bulduğu yalanlardan yoğrulmuştur.

Buradaki sorun, hayatınızın her günü etrafınızdaki insanlardan topladığınız çok sayıdaki bilgi, gerçekler ve görüşleri göz önünde bulundurduktan sonra bazı kararlar veriyor olmanızdır –ailenizin, dostlarınızın, çalışma arkadaşlarınızın ve sizin yaşamınızı, geleceğinizi etkileyen kararlar. Bu kararları, bilgi edindiğiniz kişilerin güvenilir olduğu ve en içten duyguları ile sizin iyiliğinizi istedikleri inancına dayanarak alırsınız. Ancak, ya sizin güvendiğiniz, bilgilerine ve sizi yönlendirmelerine ihtiyaç duyduğunuz bu insanlar size karşı dürüst değilse? Ya en içten duyguları ile sizin iyiliğinizi istemek yerine kendi kişisel iyilikleri ve amaçları yararına hizmet etmekle ilgililerse? Eğer güvendiğiniz kişinin size karşı dürüst olmadığını, sizi yanlış yönlendirdiğini, bildiklerini sizden sakladığını ve gerçekler hakkında konuşurken kaçamak cevap verdiğini başından beri bilseydiniz,

bu, yaptığınız kararları etkiler miydi? Vereceğiniz önemli bir kararın hatta basit bir günlük kararın, doğru olmayan veya sizi yanlış yönlendiren bir bilgiye dayalı olduğunu sonradan fark etme lüksüne sahip misiniz?

Genellikle insanlar aldatılmayı saptamada son derece yetersizdir. Yasa uygulayıcıların bir yalancıyı doğru biçimde belirleyebilme konusunda genel halktan daha iyi olmadığını öğrendiğinizde şaşırabilirsiniz. Aynı şeyi kendimiz yapıyorken böyle bir davranışı nasıl fark edemeyiz? Kendini ele veren işaretler var mıdır? Hayat arkadaşlarımız, dostlarımız, aile üyeleri, çalışma arkadaşları veya politikacılar arasında aldatılmayı belirlememize yardımcı olacak herhangi bir belirti var mı? Bakacağımız bazı özel işaretler yok mu? İnsanların bize yalan söylemesini durdurmak için yapabileceğimiz hiç bir şey yok mu?

Gerçekte, birisinin size yalan söylemesini önlemek için yapabileceğiniz bir şey varsa bile, yapabilecekleriniz son derece azdır. İnsanların zamanın bir noktasında size yalan söyleyeceği gerçeğini kabullenmelisiniz. İnsan ırkı buna mahkûm değildir, ya da şüpheli ve paranoyak olmanız gerekmez. Fakat birinin sizi aldatmaya çalışacağı gerçeği, onun kurbanı olmanız gerektiği anlamına gelmez. Kendinizi korumak için yapabileceğiniz en iyi şey, insanların iletişimiyle ilgili olan karmaşık davranışları daha iyi tanımayı ve bunları doğru tanımlamayı öğrenmektir. Sesteki değişiklikleri duymayı ve size aldatıldığınıza dair ipucu verebilecek olan konuşma hızı, ses tonu ve yüksekliği ile bağlantılı olan ince ayrıntıları anlamayı öğrenebilirsiniz. Konuşmanın içeriğini dinlemek, dinlediğiniz kişinin zihninde çalışan belirli mekanizmaları anlamanıza yardımcı olabilir. Eğer dikkatinizi dağıtan vurguları ve beden dilindeki gizli anlamların gerisine

bakmayı öğrenebilirseniz, mimiklerin, duruşun, konumun, ifadelerin ve hareketlerin taşıdığı anlamı tam olarak ortaya çıkarabilirsiniz.

Elbette tanık olabileceğiniz her yalanı ayırt etmeyi ve tanımayı bekleyemezsiniz, fakat her gün etrafınızda yapılan çok sayıdaki aldatma girişiminin çoğunluğunu belirleyebilseydiniz, yaşamınız ve kişisel ilişkileriniz ne kadar iyileşirdi? İlişki kurduğunuz insanların iletişim kurarken kullandıkları sözlü ve sözsüz işaretleri doğru bir şekilde çözebilseydiniz, kişisel acı ve kaybınızın ne kadarını önleyebilirdiniz? Eğer bunu başarsaydınız, açık ve dürüst iletişim kurmayı cesaretlendirebilir, ilişkilerinizi geliştirmek adına etrafınızda bir güven ve güvenilirlik ortamı yaratabilirdiniz.

Birisinin size yalan söylemesini engelleyemezsiniz ve asla engellemeyeceksiniz, fakat karşınızdaki kişilerin ifadelerinin sağlamlığını doğru bir şekilde ölçme yeteneğini kazanarak yalanlarının kurbanı olmaktan kaçınabilirsiniz. Aldatma konusuna odaklanan insan davranışı ve iletişim araştırmaları, birinin dürüst olduğunu teşhis ederken güvenebileceğiniz davranışlara ve yalnızca halk inanışlarına dayandığı için güvenilir olmadığı düşünülen davranışlara işaret ediyor. Bu belirli davranışları tanımak için gerekli olan temel bir dizi kuralı öne koyarak, masum davranışları yanlış anlamada veya birisi sizi aldatmaya çalıştığında sizi uyaracak sözlü veya sözsüz işaretleri anlamada başarısız olma ihtimalini ortadan kaldırabilirsiniz.

Dahası, eğer kendinize eleştirel bir gözle yaklaşabilir, hareket ve tepkilerinizi, duygu ve dürtülerinizi, düşünce ve korkularınızı, kendinizi nasıl gördüğünüzü ve diğerlerinin size baktığında ne görmelerini istediğinizi anlayabilirseniz, karşınızdaki

insanların neden sizi aldatmaya çalıştığını ve sizin de diğer insanları neden aldattığınızı anlayabilirsiniz.

Bu yetenekler, dadı veya araba tamircisi gibi size hizmet sunan insanlar ile arkadaşlarınız veya aile üyeleriniz ile içinde bulunabileceğiniz her çeşit durumda sizin için faydalı olacaktır. İnsanları size yalan söylemeye neyin ittiğini, birisinin yalan söylüyor olabileceğini nasıl anlayabileceğinizi, bir yalanla karşı karşıya olduğunuzu düşünüyorsanız bununla başa çıkabilmeniz için farklı yöntemleri bilmek, hayatınızla ilgili önemli kararlar alırken daha iyi bir konumda olmanızı sağlayacaktır. Bu becerileri, izlediğiniz veya gazetede okuduğunuz bir haber hakkında kendi yargınızı oluştururken kullanmak isteyebilirsiniz.

Bu noktada şunun da altını çizmek isterim ki, bu becerileri kazanmanıza yardım etmedeki amacım, her zaman hayatınız ve ilişkilerinize olumlu etkileri olmasını sağlamaktır. Bu kitabı okuduktan sonra birdenbire eşinize, çocuklarınıza, arkadaşlarınıza ve sokaktaki insana karşı şüpheci ve güvensiz bir tutum içine girseniz benim için son derece utanç verici bir durum olurdu. Benim inancıma göre aldanmayı nasıl anlayacağınızı bilmek hayatınızda ve ilişkilerinizde olumlu yönde etkileyebileceğiniz alanları ortaya çıkarmanız için size bir fırsat verecektir.

Aldatmayı Tanımlamak

Şaşırtmak. Yanlış bilgilendirmek. Yanlış yönlendirmek. Gizlemek. Kaçamak cevap vermek. Zihin karıştırmak. Aldatmak. Uydurmak. Örtbas etmek. Çarpıtmak. Kelime oyunu yapmak. Atmak. Sallamak. Sahtecilik yapmak. Yanlış sunmak. Hile yapmak. Savuşturmak. Dolaylı konuşmak. Kıvırmak. Yalan

söylemek. Adı ne olursa olsun, aldatma yine de bir kişinin yalnızca kendisini değil, aynı zamanda başkasını da aldatma çalışmasıdır. Hepimiz günlük yaşantımızda en azından küçük bir aldatma eyleminde bulunmuşuzdur veya bulunacağız. Bu aldatma çabalarının bazıları doğaları gereği kötü niyet içerirken, bazıları duyguları, bir ilişkiyi ya da iki veya daha fazla kişi arasında kurulan iletişimi koruma amacı taşımakta olup, daha çok bazı şeyleri düzenleme şeklindedir. Kabul edelim: insanlar – siz ve ben de dahil olmak üzere – bazen katı, duygusuz ve soğuk gerçekleri duymaktansa üzerinde hafifçe oynanmış doğruları duymayı tercih eder.

Hangi durumda olursa olsun aldatmanın varlığı, konuşmacının algılanan gerçekleri değiştirmeye ihtiyaç duyduğunu gösterir. Aldatmanın hedefi olan dinleyici yani sizin için ise aldatmanın arkasında yatan nedenler, ilgili konu hakkında karar vermenizde ve diğer kişinin güvenilirliği ve dürüstlüğü hakkındaki düşüncelerinizde hayati önem taşıyabilir. Karşınızdaki kişi neden size karşı yalancı olma ihtiyacını hissetti? Aldatma konusunu daha iyi anlamak için, birisi yalan söylerken içerde çalışan sistemleri anlamanız gerekir. Aldatmanın gerçekleştiği herhangi bir durumda üç etmen veya koşul vardır: seçim, fırsat ve beceri. Eğer bu etmenleri anlarsanız, aldatmanın nasıl ve neden gerçekleştiğini, yalanı nasıl tanıyacağınızı, sizin içinde bulunduğunuz durumlarda oluşabilecek aldatma ihtimallerini nasıl azaltacağınızı daha iyi anlayabilirsiniz.

Seçim

Seçim, yalan söyleme her gerçekleştiğinde var olan anahtar etmenlerden biridir. Kişi, üzerinde tam ve eksiksiz gerçeği söyle-

memesi için bir baskı olduğu sonucuna varır veya böyle bir hisse kapılır, bu nedenle herhangi bir biçimde yalan söyleme ihtiyacı hisseder. Arzu ettiği bir çeşit ödül veya olumlu bir desteği alabilmek için yalan söyleme ihtiyacı hissedebilir. Bir yalan veya yarım-gerçeğin bir çeşit ceza ya da olumsuz destekten kaçmasına yardım edeceğini düşünebilir. Sonuç olarak, içinde bulunduğu konuşmanın sonuçlarını belirleyememek veya neticelerinden korkmaktan yalan söyleyip kaçma yönünde üzerinde bir baskı hissedebilir. Aldatmanın hedefi olan sizin ise, kişinin yalan söyleme seçiminde çok az etkiniz vardır veya hiçbir etkiniz olmayabilir.

Yalan söyleme bilişsel veya zihinsel bir süreçtir. Öylece kendiliğinden meydana gelen bir şey değildir. Diğer kişileri yanlış yönlendirmek veya bilgilendirmek bilinçli bir harekettir ve birisinin içinde bulunmayı seçtiği bir davranıştır. Yalancı olarak, kişi bir amaca ulaşır, bu amaç kişisel bir fayda elde etmek de olabilir, istenmeyen bir sonuçtan kaçınmak veya beklenmeyen bir sonuçtan kendisini ya da başkasını korumak da. Burada vurgulamak istediğim nokta, her yalan söylendiğinde bir kararın verilmiş olmasıdır ve bir kişinin yalan söylemeyi seçebileceği pek çok durum vardır.

Aslında, hemen herkesin, aşmayacağı bir onur sınırı vardır. Diğer bir deyişle, bir kimse eşine yalan söylemek istemeyebilir, fakat müdürüne yalan söylemek onun için kabul edilebilir bir durumdur. Aileler sıklıkla bildiklerini çocuklarından saklamak isterler, fakat patronları ile iletişimlerinde bunu asla yapmazlar.

Kişi kendini ne kadar tehlikede hissederse, yalan söylemek için kendini o kadar baskı altında bulur. Bir genç için bu, nereye ve kiminle gittiği sorulduğunda Cuma veya Cumartesi gecesi

dışarı çıkma hakkını kaybetme ihtimalinden fazla bir şey olmayabilir. Tabii ki bizim varsayımsal gencimiz, uyuşturucu, alkol ya da dükkandan bir şey aşırma gibi olayları içeren daha ciddi bir durumda olabilir veya bir yetişkin söz konusu olduğunda, vergi kaçırma veya siyasi örtbas gibi bir durumdan bahsedebiliriz. Benim burada altını çizmek istediğim, hangi koşullar altında olursa olsun bu yolda her zaman bir seçimin yapıldığıdır.

Bir kişinin neden yalan söylemeyi seçtiğini açıklayan, karakter, sosyalleşme ve kendine güven konuları hakkında uzun bir psikolojik, felsefi ve ahlaki tartışma içine girebilirdik, fakat bu sohbetlerin büyük bir kısmını şimdilik diğer oturumlara bırakıyoruz. Aldatıcı olma kararı yalnızca yalan söyleyen kişi tarafından verilen bir karardır ve bu karar bilinçli bir şekilde ve kasten verilir. Kişi hemen hiçbir zaman uç durumlar haricinde yalan söylemeye "zorlanmaz". Bu kitapta günlük durumları ele aldığımız için, kişinin size yalan söylemeye "zorlanması" durumu nadiren karşımıza çıkacak, o kişi size yalan söyleme ihtiyacı hissetmiş olsa bile.

Yalan söylemek rasgele değil, seçimli bir davranıştır.

Yetenek

Bir kişinin yalan söylemesi ve iyi yalan söylemesi büyük ölçüde o kişinin iletişim becerisine ve zihin gücüne bağlıdır. Bu, iyi iletişim becerilerine sahip insanların diğerlerinden daha aldatıcı olacağı anlamına gelmez, fakat öyle olmayı seçerlerse diğerlerine göre avantajları olacağı kesindir. Aldatıcı olma yeteneğini destekleyen güçlü iletişim becerilerinden yoksun olan diğer kimselerin ise bu konuda daha çok çalışmaları gerekebilir. Maalesef, bazılarına yalan söylemek gayet doğal gelir.

Fırsat

Bir kimse iyi iletişim kurabiliyorsa ve aldatıcı olmaya meyilli ise, yapabileceğiniz çok az şey vardır. Yalan söylemede kontrol edebileceğiniz tek etmen kişinin yalan söyleme fırsatıdır. Bir yalanın hedefi olmayı önlemek amacıyla bir kişinin istemeyeceği aldatma hedefi olduğunuz izlenimini yaratmak isteyebilirsiniz. Birisinin size yalan söylemesini ödüllendirici hale getirmeyerek, bir yalanı saptamak için gerekli becerileri geliştirerek ve ortaya çıktıklarında yalanlara karşı çıkmayı öğrenerek bunu başarabilirsiniz. Diğer insanların size yalan söyleme fırsatlarını azaltacak, eğer bir yalan söyleme fırsatı çıkarsa bu fırsattan faydalanma ihtimallerini indirgeyecek ve bu fırsattan yararlanırlarsa yalanlarının size verebileceği zararın boyutunu en aza indireceksiniz.

Yalan söylemede kontrol edebileceğiniz tek etmen kişinin yalan söyleme fırsatıdır.

Sorumluluk

Çoğu zaman, birisinin bize yalan söylüyor olabileceğini hissederiz fakat tam olarak hangi davranışların bu şekilde hissetmemize neden olduğunu belirlemek için gereken yeteneklerden yoksunuzdur. Karşımızdaki kişinin bizi aldatıp aldatmadığına karar vermek için ihtiyaç duyduğumuz doğrulayıcı bilgi olmadığından, o kişi hakkındaki hislerimize başvururuz.

Bahsi geçen kişi iyi tanıdığınız birisiyse, geçmişte aranızda geçenlerin dayanıklılığı ve ilişkinizin uzunluğuna güvenebilirsiniz. O anda karşınızdaki kişiye kızgınsanız veya acıyorsanız

ani bir karar verebilirsiniz. Eğer karşınızdaki nispeten daha yabancı olduğunuz biriyse, içgüdülerinize ya da o kişiden aldığınız "elektriğe" veya dışarıya verdiği enerjiden algıladıklarınıza güvenebilirsiniz.

Bu hislerinize her zaman bir dereceye kadar güveneceksiniz, fakat bu kitapta anlatılan metotları anlamak ve öğrenmek için vakit ayırırsanız, çıkarımlarınızı dayandıracağınız çok miktarda bilgiye sahip olacaksınız, ayrıca içinde bulunduğunuz durumla nasıl başa çıkacağınıza karar verirken pek çok seçeneğiniz olacak. Unutmayın ki bu kitap tamamen ilişkilerinizi geliştirmeniz ile ilgili, onları bozmakla değil.

Bir kişi bir diğerini aldatmaya çalışırken, sonuç olarak ortaya çıkan şeylerden birisi o kişinin aldatılmaya olan hassasiyetidir. Eğer yalan söyleyen kişi, karşısındakinin yalanları saptamada çok iyi olduğunu düşünürse, bu duruma verebileceği bir ya da iki tepki vardır. Bunlardan ilki, yalan söyleyen kişinin, incelenmenin verdiği stres altında daha da anlaşılır aldatma işaretleri vermesi olabilir. İkincisi ise aldatan tarafın yalan söyleme kararını tekrar gözden geçirmesi şeklinde olabilir. Her iki şekilde de, ya yalanlar daha kolay bir şekilde açığa çıkarılabilir ya da daha az yalan üretilir. Bir kişiye size yalan söyleme fırsatını tanımamak için en iyi silahınız aldatmanın işaretlerini doğru bir şekilde belirlemeyi öğrenmektir. Aldatmayı düzenli olarak doğru biçimde saptayarak, kendinizi aldatma eylemi için daha az istenen bir hedef haline getirebilirsiniz.

Yapmanız gereken ikinci şey ise, birisinin size yalan söylediği bir durumda kendi tavrınıza bakmaya istekli olmaktır. Fazla duygusal davrandığınız için insanların size gerçeği kendi gördükleri biçimde anlatmalarını zorlaştırıyor musunuz? Kal-

biniz kırıldığında duygularınızı sert bir biçimde mi ifade ediyorsunuz? Öfkeleniyor veya kinleniyor musunuz? Kolay kırılan birisi olarak mı tanınıyorsunuz? Çocuklarınızı yanlış bir şey yaptıklarını itiraf ettiklerinde cezalandırıyor musunuz? Bir yalanı saptamada ne kadar iyi olursanız olun, eğer insanlar size gerçekleri söylemekten korkuyorsa, kendinizi yalan söylenmeye hazırlıyorsunuz demektir. Size yakın olan birisinin bulunmadığı bir durumda, size hizmet veren birisini işe alırken, dikkatli ve titiz mi davranıyorsunuz yoksa acemice ve düşüncesiz davranıp her zaman en hızlı çözüme ulaşmayı mı hedefliyorsunuz? Biraz daha fazla vakit harcayıp, bir avukat, bir sigorta satıcısı veya bir araba tamircisi olsun, size ürün veya hizmet sunan bu kişi hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak istiyor musunuz? Dikkatli gözlemler yapmak, üzerinde düşünülmüş sorular sormak ve gözlemlediğiniz şey hakkında dikkatli düşünmeye vaktiniz var mı?

Bu kitaptaki bilgileri ne kadar iyi hatırlarsanız hatırlayın, eğer diğer insanlar ile aranızda geçen olaylarda kendi tavrınıza bakmaya istekli değilseniz – Genç kızım/ Genç oğlum eve geç geldiğinde kızgın görünüyor muydum? O sigortayı satın almak için çok mu acele ettim? –, eğer sadece diğer kişiyi incelerseniz, denklemin yalnızca yarısına ulaşırsınız. Aslında, daha sonra ayrıntılarıyla inceleyeceğimiz gibi, hareketleriniz karşınızdaki kişinin verdiği işaretleri etkileyebilir ve dolayısıyla bu işaretleri değerlendirmenizi zorlaştırabilir. Buna “kirlenme” denmekte olup, bu konuyu daha sonra yakından inceleyeceğiz.

Birisinin size yalan söylediği bir durumda kendi tavrınıza bakmaya istekli olmalısınız.

Bulduklarınızı İletmek

Genel bir kural olarak, insanlara aldattıklarını gösteren işaretleri anlatmak iyi bir fikir değildir. Bahsettiğimiz çeşitli analiz tekniklerini öğrendikçe, bir kişiye onu yalan söylerken yakaladığınızı ve hangi davranışsal belirtilerin onu ele verdiğini anlatmak için yanıp tutuşuyor olabilirsiniz. Eğer konu buysa, elinizi gösterdiğiniz için sizinle poker oynamak isteyecek pek çok insan var! Bu size iyi bir fikir gibi görünebilir ve gözlemlediğiniz insan üzerinde fazladan baskı oluşturmak isteyebilirsiniz, fakat uzun vadede pek çok nedenden ötürü kendinize zarar verirsiniz.

Öncelikle, karşınızdaki kişiye yalan olarak tanımladığınız şeyin ne olduğunu bir kez söylediğinizde, o kişinin o davranışı bir daha gösterdiğini göremeyebilirsiniz. Sizi aldattığını tam olarak nasıl belirlediğiniz konusunda onu uyardınız ve bu sefer o kişi, o belirli davranış veya davranışları durdurmaya çalışacaktır. İkincisi, kişiye bir kez kendisini ele veren davranışların ne olduğu söylendi mi, kişi o davranışların yerine geçen başka davranışlar sergileyerek veya aldatıcı olarak belirlediğiniz davranışı doğruyu söylerken de sergileyip bu işaretleri gizlemeye çalışabilir. Bu, teşhisinizin doğruluğuna olan inancınızı yıkmaya yönelik bir girişimdir. Evet, belki de kimsenin kendi davranışlarını bu derece kontrol edebileceğine veya böyle bir şeyi başaracak kadar soğukkanlı olabileceğine inanmıyorsunuz, fakat gerçekte başardığınız tek şey işi daha da zorlaştırmak ve karmaşık hale getirmektir.

Son olarak, insanlara bu davranışlarını göstermek, aile yaşantınızı, sosyal hayatınızı ve iş yaşamınızı mutlaka olumsuz yönde etkileyecektir. Hiç kimse zayıflıklarına veya kişiliğindeki hatalara dikkatlerin çekilmesini istemez. Bir kimsenin aldatıcı

davranışlarına dikkat çekmek, etrafınızdaki insanların yalancı olup olmadıklarını belirlemek için söylediklerini incelediğinizi ve hareketlerini gözlemlediğinizi düşünmelerine neden olacak ve davranışlarını mutlaka kirletecektir. Artık yürüyen "yalan makinesi" olduğunuzu sizi tanıyan herkese ilan etmeden aldatıcı davranışları saptamadaki yeteneklerinizi geliştirmeniz sizin yararına olacaktır. Bunu, kendi iletişim becerilerini geliştirecek araçları öğrenmek gibi düşünün. Konuştuğunuz kişinin sohbet esnasında gerildiğini ve size doğruyu söylemenin daha güvenli olacağını düşünüyor olabileceğini ayırt etmek, size insanların akıllarında size karşı dürüst olabileceği bir ortam yaratma fırsatı sağlar. Bu, kişisel ilişkilerinizde sizin için paha biçilmez olacaktır. Karşınızdaki insana daha yabancı olduğunuz ve bir ürün veya hizmeti almayı düşündüğünüz durumlarda, bu beceriler ne zaman daha fazla bilgi almak için kurcalamanız, başka bir yere danışmanız veya biraz daha araştırmanız gerektiğini belirlemenize yardımcı olacaktır. Bu kitap boyunca, aldatıldığınızdan emin olduğunuzda uygulamanız gereken taktikleri irdeleyeceğim. Bu kitabın sonuna geldiğinizde, yalnızca bir yalanı saptamayı öğrenmekle kalmayacak, ayrıca bununla ilgili ne yapmanız gerektiğini de biliyor olacaksınız.

İnsanlara aldattıklarını gösteren işaretleri anlatmak iyi bir fikir değildir.

Kaçamak Cevapları Saptamak

Daha önce açıkladığımız gibi, doğrudan aldatma, gerçeği aktif olarak bozma veya değiştirmeyi kapsar. Bir kişinin bu tarz aldatma davranışında etkili bir şekilde bulunmasını engelleyecek

tek şey kişinin kendi hayal gücüdür. Diğer bir seçenek olarak, kişi dolaylı aldatma yöntemini kullanarak – kaçamak yaparak aldatma eylemini başarı ile gerçekleştirebilir. Aldatan kişi kaçamak yanıt verirken önemli bilgileri değiştirmek yerine, kendini dinleyiciden geride tutar. Kaçamak yapmanın aldatan kişi için bazı avantajları ve dezavantajları vardır.

Dolaylı aldatma yöntemini kullanmanın bir avantajı, zahmetli veya zor zihinsel faaliyet gerektirmemesidir. Doğrudan aldatmanın başarılı olması için, önceki yalanları hatırlamalı, eski yalanlarımla tutarlı olan yeni yalanlar üretmeli ve sonradan değiştirirsem veya eklemelerde bulunursam diye yeni yalanlarımı yeterince ucu açık ve belirsiz bırakmalıyım. Kaçamak cevap verdiğimde ise, önceden söylediklerimi hatırlamama gerek kalmaz, çünkü faal olarak yanıltıcı veya şaşırtıcı bir bilgi yaratmıyor olurum. Kaçamak cevap vererek yalan söylerken sadece iletişim sürecinde bazı bilgileri atlarım.

Kaçamak cevap vermenin bir diğer avantajı ise, söylediğim şeyin doğru olmasıdır. Dinleyiciye ilettiğim bilgi gerçeklere dayandığı için, önemli veya belirli bir bilgiyi anlatırken genellikle sıkıntılı anlar yaşamam. Herhangi bir soruya cevap vermek için ördüğüm yalanlar ağı ile gerçekler arasında ayırım yapmama gerek kalmaz. Sadece durumum veya yaşadıklarım ile ilgili seçtiğim bilgileri kırpar veya çıkartırım.

Kaçamak cevap vererek aldatmanın başarılı olabilmesi için, gerçekleri öğrendiğinizi hissetmeniz için ne kadar şey bilmeniz gerektiği hakkında bir fikre sahip olmam gerekir. Daha sonra, size ne söylemem gerektiğini dikkatle seçmeliyim. Amacım gerçeklerin yalnızca bir kısmını açığa vurmak ve geri kalanını tahmin etmenizi beklemek. Sizi tatmin edecek kadarını vermek

isterim, gerçekte ise size yalnızca yanlış sonuca varmanız için yeterli olanı veririm. Sorularınızın yapısı ve yorumlarınızın içeriğinden yanlış sonuca vardığınızı bilirim, ama sizi düzeltmek için hiçbir şey yapmam ve kaçamak cevap vererek aldatma eylemim başarılı olur. Şehirli üçkağıtçı ile köpeğin hikayesi bu yöntemin uygulandığı çok güzel bir örnektir.

Kaçamak cevap vermek dolaylı aldatma yöntemidir.

Bir gezgin seyahat ederken şehirde arabasıyla gitmektedir ve küçük bir kasabada öğle yemeği için durur. Şehir meydanında dolaşmaya çıkar ve bir bankta oturup gazete okuyan yaşlı bir çiftçi görür. Yanında ilginç görünümlü bir köpek oturmaktadır. Gezgin, çiftçinin bulunduğu yöne doğru yürür, çiftçinin yanına oturur ve dostane bir sohbet açmaya çalışır. Yabancılara karşı temkinli davranan çiftçi, adamın sorularına homurdanarak kısa cevaplar verir. "Vay canına, bu köpek gerçekten çok ilginç görünüyor," der şehirli üçkağıtçı. "Küçükken tıpkı bunun gibi bir köpeğim vardı," Yaşlı çiftçi sadece sessizce kafasını sallar. "Bence gayet iyi bir köpek," der şehirli üçkağıtçı. Çiftçi sessizce kafasını sallar. "Köpeğiniz ısırır mı?" diye sorar şehirli üçkağıtçı. "Yok," diye cevaplar yaşlı çiftçi. "Köpeğinizi sevmemin sakıncası var mı?" diye sorar şehirli üçkağıtçı. "Hayır," diye cevaplar yaşlı çiftçi. Gezgin adam hayvanı sevmek için uzanır. Köpek hırlar ve gezginin elini havada kapar, zavallı adamın elinden büyük bir parça koparır. Acı içindeki adam çok şaşırır ve yaşlı çiftçiye bağırır, "Köpeğinizin ısırmadığını sanmıştım!" "Benim köpeğim ısırmaz" diye yanıt verir yaşlı çiftçi. "E, o zaman köpeğinizin elime ne yaptığına baksanıza!" diye bağırır yaralı adam. "Bu benim köpeğim olamaz," diye sırıtarak cevap verir yaşlı çiftçi.

Kaçamak cevap verme,"bir şey yapma" yerine "hiçbir şey yapmama" işlemi gibi görünse de, bu dolaylı aldatma tekniğinde yalan söyleyen tarafın yapması gereken bazı şeyler vardır. Öncelikle, aldatma eyleminde bulunan kişi, söylediklerinden veya diğer tarafa ilettiği bilgilerden belirli bilgileri sansürleyebilmek için gerçekleri bilmelidir.

İkinci olarak, kaçamak cevap veren kişinin, yanlış yönlendirmeyi umduğu kişiye ne kadar bilgi vereceğini bilmesi son derece önemlidir. Yanlış yorumlamaya yol açmak için çok fazla bilgi vermek ile yeterince bilgi vermemek arasında çok ince bir çizgi vardır. Eğer aldatan kişi biraz fazla bilgi verirse, gerçek ortaya çıkabilir. Eğer yeterince bilgi vermezse, her şeyi anlatmamak için bazı bilgileri sakladığı belli olur. Kaçamaklı cevap veren kişinin, dinleyicisinin tepkilerine dikkat etmesi ve aldatma yönündeki çabalarının başarısını iyice ayarlamalıdır. Aldatmanın bu yöntemi iletişim sanatı alanında yetenekli bir yalancı gerektirir, çünkü kişi ne zaman neyi söyleyeceğini çok iyi bilmelidir. Daha da önemlisi, çenesini ne zaman kapatması gerektiğini bilmelidir!

Kaçamak Cevaplarla Başa Çıkmak

Kurban olması amaçlanan kişinin kaçamak cevap veya eksik bilgi vererek söylenen yalanları saptaması kolay değildir. Doğrudan aldatmayı saptamak çok daha kolaydır çünkü uğraşabileceğiniz bazı malzemeler vardır: diğer kişinin yalanları veya gerçeğin uydurulmuş haline ek olarak kişinin anlattıklarının anlamlı olmasını sağlamaya çalışırken gösterdiği stres ve aldatma belirtileri. Bununla birlikte, dolaylı aldatmayla başa çıkarken, gözlem yapmak yerine mantığınızı kullanarak aldatmayı saptayabilmelisiniz. Konuşma-

nın bir noktasından diğerine geçerken anlatılan olayların akışında bir şeylerin eksik olduğunu fark etmeniz gerekir. Gerçeklerin bir kısmını bilmenin size faydası olacaktır, çünkü diğer kişinin verdiği cevapların size her şeyi anlatmadığını fark edebilirsiniz. Ayrıca, bu tarz bir konuşma sırasında herhangi bir şeyi farz edebilirsiniz, çünkü yalan söyleyen kişi tam da bunu yapmanızı ister – yanlış bir varsayımda bulunmanızı. Fakat sizin bunun yerine belirsiz veya eksik olduğunu düşündüğünüz her unsur hakkında kişiyi didik didik sorgulamanız ve sadece doğru olduğunu bildiğiniz şeye inanarak her defasında karşınızdaki kişiden bilgi koparmanız gerekecektir.

Doğrudan veya dolaylı sorular sorarak kaçamak cevaplarla başa çıkabilirsiniz.

Konuştuğunuz kişiye bağlı olarak, doğrudan soru sormak isteyebilirsiniz veya sorularınızı daha dolambaçlı bir yoldan sormayı tercih edebilirsiniz. O kişinin düşünmenizi istediğini sandığınız şeyi kendisine belirtip, doğru olup olmadığını anlamanız gerekebilir. Böyle doğrudan bir soru ile karşı karşıya kaldığında, kaçamak yanıt veren kişi ya hemen yalan söylemek ya da daha açık sözlü olmak zorunda kalacaktır. Eğer hemen yalan söylemeye başlarsa, o zaman bu kitaptan yalanları meydana çıkarmak için öğrendiğiniz becerileri uygulamaya başlayabilirsiniz.

Aldatma veya Kaçamak Cevaplar Verme Güdüleri

Bir kimse aldatmayı veya kaçamak yapmayı seçtiğinde, bunu iki ana sebepten dolayı yapar. Birincisi, geçmişte olan bir olayla ilgili olarak sizi yanlış yönlendirmek ve böylelikle gerçeği öğrenmenizi engellemek istiyor olabilir. İkincisi, sürmekte olan gizli bir planını başarmak istiyor olabilir.

Size geçmiş hakkında bir yalan söylediğimde, öncelikle bir çeşit cezadan kurtulmak için böyle yaparım. Sizi hayal kırıklığına uğratmak benim için yeterli bir ceza olabilir. Ailelerinin düşüncesizliklerini öğrenmelerini istemeyen genç insanlar için durum genellikle böyledir. Veya benim yaptıklarımı öğrenmenizin, kafanızda bana ve kim olduğuma dair çizdiğiniz imajı mahvedeceğinden korkuyor olabilirim. Bu, oluşturmak için çok çabaladığım bir imaj olabilir. Arkadaşlar arasında ilerde ilişkilerinin zarar göreceğinden şüphe duyulduğunda veya bir iş ortamında, geçmişte olan bir şeyi biliyorsanız beni işe almayı reddettiğinizde bu durum meydana gelebilir. Eğer yaptığım ve gizlemeye çalıştığım davranışlar doğası gereği yeterince ciddiyse, yaptığım şeyi bulduğunuz takdirde işim, evliliğim, toplumdaki konumum, hatta özgürlüğüm için endişe edebilirim.

Örneğin, tedbirsizlik nedeniyle yatırımcılarının parasını kaybeden bir işadamı veya çalışanlarından birisiyle uygunsuz bir cinsel ilişkide bulunan halka mal olmuş biri, örtbas etme yoluyla hatalarını çok da iyi bir şekilde kapatabilir. Öte yandan, sizi geçmişte yaptığım bir şey hakkında değil, fakat şu anda yaptığım veya yapmayı umduğum bir şey hakkında aldatmayı planlayabilirim. Bu durumda, belirli bir amacım vardır ve eğer bunun farkındaysanız planlarıma burnunuzu sokabilirsiniz. Aldatmam bir yanılsama yaratma çabasıdır. Gördüğünüzü düşündüğünüz veya olduğunu umduğunuz şeye inanmanızı isteyebilirim.

Örneğin, genç bir kimse bütün arkadaşlarının katıldığı bir partiye katılmak ister, ancak, ailesinin onaylamayacağının farkındadır. Evden çıkabilmek için, bir arkadaşına gittiğini söyler, nerde olduğunu öğrenmek için evi aramalarını önlemek amacıyla belki sinemaya gideceklerini de ekler. Ailesi başka bir yere

gitmemesi gerektiğini söylediğinde, partiye gitmeyeceği üzerine yemin eder. Üstüne varılmış gibi davranabilir ve ailesinin kendisine bir türlü güvenmediğinden şikayet edebilir.

Vitesi bir süredir arızalandığı ve tamire daha fazla para vermek istemediği için arabasını satan bir kişinin durumunu ele alalım. Arabaya bakarken, durumu hakkında sorular sorarsınız -- benzin kullanılma süresi, arabanın gaz kullanıp kullanmadığı veya hiç kaza yapıp yapmadığı. Satıcı vitesteki sorunları size anlatmamayı seçebilir çünkü doğrudan o konuda soru sormamışsınızdır ve arabayı satın almaktan vazgeçmenizi istemez.

Aldatma ve kaçamağın her ikisi de kendi amacına hizmet eder ve gerçekçi olmak gerekirse, çoğu kimse öyle ya da böyle her iki tür davranışta da bulunmuştur. Biz de aynı şekilde bu davranışların kurbanı olmuşuzdur. Bir aile üyesi veya yakın arkadaşımızdan, iş arkadaşımızdan veya nispeten daha uzak birisinden gelen aldatma veya kaçamak cevap verme davranışıyla karşılaşabiliriz. Bununla nasıl başa çıkacağımız ve bunu nasıl saptayacağımız kişinin bize ne kadar yakın olduğuna bağlı olarak değişecektir.

Stresi Tanımlamak

Hayatlarımız bir dizi amaç ve hedeflerden oluşur. Bu amaç ve hedefleri hem günlük hem de uzun vadede başarmak için mücadele ederiz. Bu amaçların her birinin doğası bizim için gerçekte neyin önemli olduğunu temsil eder ve diğerlerine kim olduğumuz hakkında pek çok şey anlatır. Bu amaçlar davrandığımız tarzda hareket etmemiz için bizi motive eder. Bu amaçların bazıları karmaşıktır ve diğerlerine kendimizi nasıl tanıtmak istediği-

miz veya hangi ruhani ya da dini esaslara uyacağımız gibi temel kararlarımızın ana çizgileri olarak hizmet eder. Diğer amaçlar basittir ve bowlingde tam puan almak veya şehrin golf kursunda zor bir delikten topu geçirmek ile sınırlı olabilir. Akılda tutulması gereken önemli nokta, amaç ya da hedefin ne kadar karmaşık olduğu değil, aksine bu hedef ya da amacın başarısına ne kadar değer verdiğimiz ve başarıyla yerine getirilmesi için amacımızı ne kadar güçlü bir şekilde takip ettiğimizdir. Bu amaç ve hedefleri takip etme veya yerine getirme yeteneğimize yönelik gerçek olan ya da hissettiğimiz herhangi bir tehlike, içimizde duygusal ve zihinsel çatışmalar yaratabilir. Bu gerilim yaygın olarak stres diye adlandırılır.

Stresi üç seviyede yaşarız – fiziksel, duygusal ve zihinsel. Fiziksel belirtiler terleme, mide krampları, büyümüş gözbebekleri, hızlı ve yüzeysel nefes alma veya yavaş ve derin nefes solumalar. Yüzümüz kızarabilir ve kavga etmeye veya uçmaya hazırlanıyormuşuz gibi kaslarımız gerilebilir. Ellerimiz titremeye başlayabilir, dengemiz bozulabilir ve yüzümüz sararabilir. Duygusal yönden korku veya öfke duyabiliriz. Aynı zamanda önemli zihinsel değişiklikler yaşarız, bunlar kafa karışıklığı, hızlı ve kopuk düşünceler, tek bir noktaya odaklanma, unutkanlık veya sanrıları bile içerebilir.

Giderilmemiş stres pek çok türde fiziksel ve psikolojik sorunlara yol açabilir. Stresin vücutta yol açtığı zarar veren etkileri bir yerlerde okumuşsunuzdur. Aşırı kilo kaybı, saç kaybı, yüksek tansiyon, baş ağrısı, sırt ağrısı, kas ağrıları, kas seğirmeleri, kulaklarda çınlama, kalp krizi, inme, bağırsak rahatsızlıkları, kaşıntı, eklem ağrısı, kronik mide bulantısı veya kronik yorgunluğa yol açabilir. Bunun yanı sıra depresyon, kişilik bozukluk-

ları, uzun süreli veya kısa süreli hafıza kaybı, paranoya, öfke yönetimi gibi duygusal bozukluklar yaşayabilir, hatta psikoz veya zihinsel rahatsızlıklarımız olabilir. Tüm bu problemlere ya vücuttaki önemli kimyasal değişiklikler ya da duygusal karmaşa ve acı yol açar, bunların her ikisine de büyük miktarda ve uzun süren stres yol açmaktadır.

Stresin en ilginç yanı, onun asıl kaynağının ne olduğudur. Hayatlarımız boyunca devamlı ödül ve ceza alırız. Zaman içinde kişisel deneyimlerimiz doğrultusunda hangi davranışlarımızın ödüllendirileceğini, hangi davranışlarımızın ise ceza kaynaklı olumsuz geri bildirimler oluşturacağını biliriz. En fazla ödülü ve en az cezayı nasıl alacağımız hakkında düşünüp, hayatlarımızı bu düşünceler doğrultusunda uyarlarız. Fakat bazı durumlarda seçimimizin sonucunun ne olacağını kesin olarak bilemeyebiliriz. Olumlu sonuçlar doğuracağını varsayarak bir karar veririz, fakat sonucu kötü de olabilir. Böyle bir durum meydana geldiğinde, kaçmak ya da kavga etmek seçeneklerinden birini seçmemiz gerekir. Aynı zamanda, işler planladığımız gibi gitmediği için yaşadığımız strese dikkatimizi vermememiz gerekir.

Stres belirtileri aldatmaya işaret edebilir de etmeyebilir de.

Hepimiz günlük yaşantımızda öyle ya da böyle stres yaşıyoruz. Örneğin bahçıvana yağmur yağmadan önce çimleri kestirmeye çalışıyoruz. Belki de kendi başınıza kurmak üzere aldığınız ev eşyası ile işler yolunda gitmiyor. "Televizyondaki çift yaparken çok basit görünüyordu. Ben neden yapamıyorum?" Çocuğunuzu kreşten alırken arabanızın tekerleğinin patladığını fark edebilirsiniz. Belki de işten arkadaşlarınızı yemeğe davet ettiniz, fakat hâlâ son dakika temizliği

yapmanız, misafirler gelmeden önce bir yemek daha hazırlayıp duş almanız ve giyinmeniz gerekiyor. Veya tam da arabanızla işe yetişmek için hız yaparken, arkanızdaki polis aracının mavi kırmızı ışığını fark ediyorsunuz. Genellikle, bu tarz olaylar "genel stres" denilen duruma yol açar.

Stresin asıl nedeni nedir? Strese etki eden dış güçler var mıdır? Strese yol açan şey işyerinizdeki iş yükü müdür? Peki ya işyerinizdeki performansınızı çok ağır bir biçimde eleştiren şefiniz? Stresinizin asıl nedeni o mudur? Özel üniversitede okuyan oğlunuzun dersleri için bir servet ödediğiniz, fakat oğlunuzun derslerine yeterli ağırlığı vermediğini düşündüğünüz için mi stres yaşıyorsunuz? Süre sınırları ve her yıl boğuştuğunuz karmaşık vergi formları mı size stres yaşatıyor? Cevap, "hayır"dır. Evet doğru duydunuz, bunlardan hiçbiri strese neden olmaz. Stresi yaratan şey, bu sorunlar hakkındaki düşüncelerinizdir. Yunan filozof Epiktetos, "insanları tedirgin eden, olan biten değil, olan bitenle ilgili inandıkları," demiştir. Bir problem üzerinde çok yoğun bir şekilde veya çok uzun süre durursak, konu ile ilgili sinir bozucu düşüncelerimiz bunalmamıza neden olur.

Bir kişinin aldatıcı davranışlarını belirlemede kullanacağımız stres olgusu, genel stres tepkileri sınıfından gelmektedir. Fakat şunu unutmamak gerekir, bu stres yaşayan herkesin yalan söylediği anlamına gelmez. Bütün aldatma belirtileri, sözlü ya da sözsüz, stres biçimidir, fakat bütün stres işaretleri yalan söylendiğini göstermez. Hiç bir iş görüşmesinde veya lisede bütün sınıfın önünde şiir okurken aşırı stres yaşadınız mı? Yalan söylemiyordunuz, fakat işi alamayacağınızdan veya sınıf önünde küçük düşeceğinizden endişe ediyordunuz.

Yalan söylerken yaşadığınız stresin yanı sıra bazı diğer etmenler de vardır. Yine de diğer bütün tipik stres belirtilerini gösterirsiniz, terleme, hiçbir şey düşünmeden ellerini ovuşturma, kollarını kavuşturma veya yüksek sesle konuşma gibi. Aradaki fark, stresin kaynağı ve onu izleyen belirtilerdedir. Konu hakkında güçlü kişisel düşüncelerimiz olduğu ve karşımızdaki kişinin gerçek duygularımızı öğrenmesini istemediğimiz için kendi aldatma işaretlerimizi gösterebiliriz.

Bunun tam tersi de doğru olabilir, şöyle ki, gözlemcinin aslında hissetmediğimiz belirli bir duyguyu hissettiğimizi düşünmesini isteyebiliriz. Aldatma eylemimizi tamamlamak için, yeterince iyi bir performans sunmamız gerekir, böylelikle diğer kişi duygusal bir uyuşmazlık olduğunu fark etmez. Diğer kişinin aldatıcı performansımıza inanıp inanmadığı endişesi stres içine girmemize yol açar.

Aldatma ile ilgili stres, gerçeklik ve gerçekliğin bizim açımızdan görünüşünün çatışması sonucu oluşur. Bir konuyu bilmek ve bu konuyu gerçeklerin bazılarını veya hepsini değiştirerek farklı bir biçimde sunmak sorun yaratır. Yalan söyleyen kişi söylediklerini faal bir şekilde düzenlemek ve kırpmak zorundadır, bunu başaramazsa büyük bir risk almış olur. Yaşadığı stres, gözlemcinin gerçeği açığa çıkaracağı endişesi içindeki yalan söyleyen kişinin konuşması sırasında artan zihinsel faaliyetinin sonucudur.

Stresin bütün biçimleri bizleri ödül ve ceza konusuna geri götürür. Aldatma eylemimde başarısız olursam, yalan söylememin cezası ne olacak? Başarısız olmanın sonucunda ne gibi bedeller ödeyeceğim? Yüksek amaçlarım veya hedeflerime ulaşma çabalarım ne ölçüde zarar görecek? Bu amaçtan sonsuza dek

vazgeçmem gerekebilir mi, yoksa düzeltebilir miyim? Hedefim ona ulaşmak için her şeyi riske atacak kadar önemli mi? O amaca ulaşmak için tedbiri elden bırakmayı, elimden gelen her şeyi yapmayı ve bütün fedakarlıkları göze almayı istiyor muyum? Aldatma eyleminde bulunurken işte böyle bir çıkmaza gireriz.

Çoğu zaman aldatma işareti olabilen veya olmayan stres işaretleri görürsünüz. Bunun, kendi kendinize şunu gözlemlemenize yardımı dokunacaktır: "İşte! Bu kişi konuşma sırasında stres yaşıyor," O zaman karşınızdaki kişi ile planlarının ne olduğu hakkında iletişim kurmaya başlayabilirsiniz – eğer amaçlarını ortaya çıkarabilirseniz, kişinin sebeplerini anlayabilecek bir konumda olacak ve onunla yapıcı bir tutumla konuşabileceksiniz.

İlişkiler

Günlük yaşantımızda ilişki kurduğumuz insanları dört ana kategoride sınıflandırabiliriz: özel, kişisel, sosyal ve genel. Bu grupların her biri bizim için farklı anlamlar taşır ve her biriyle farklı ilişkiler içinde bulunuruz. Aynı zamanda hayatımızdaki insanlar bir kategoriden diğerine geçebilir.

Özel

Özel grubu, çok yakın ilişki kurduğumuz insanlardan oluşur. Onlar kişisel hedef ve amaçlarımız hakkında olduğu kadar başarılarımız ve yenilgilerimiz hakkında da en çok şey bilmesi muhtemel kişilerdir. Aynı şekilde bizimle en derin acıları ve en büyük neşeleri paylaşmış olması muhtemel olanlardır. Aslında, çoğu zaman bu olaylara aktif olarak katılmış kimselerdir. Bu gruptaki insanlar ebeveynleri, eşleri, çocukları, kardeşleri, ak-

rabaları, sevgilileri, manevi danışmanları ve kimi durumlarda özellikle yakın arkadaşları veya onların yerine bu boşluğu dolduran kişileri içerir.

Özel grubunun üyeleri arasında yalancılık olması çok büyük duygusal acılara yol açabilir. Aldatan kişi kendisine inanan ve güvenenlere ihanet etmiş olur. Grubun bir üyesi, bulunduğu grubun beklentileri karşılayamazsa, en nihayetinde o kişi affedilir. Fakat bariz yalancılık, sarılması zor bir yara açar. Özel grubunun üyeleri arasındaki yazılı olmayan kurallara göre üyeler arasında bozulmayacak bir dürüstlük olmalıdır. Hepimiz birbirimize karşı dürüst davranırız, birbirimizi içtenlikle korur ve savunuruz.

Özel grubunun üyeleri arasında yalancılık olması çok büyük duygusal acılara yol açabilir.

Herkes isteyerek ve büyük bir risk alarak, fakat koşulsuz ve olduğu gibi kabul edileceğini bilerek diğerlerine iç benliğini, kimsenin bilmediği yönlerini açmıştır. Bencilce nedenlerle veya aldattığım kimsenin kişisel olarak zarar göreceğini bile bile özel grubumdaki birini aldatmak, yalancı ile aldatılan kişi arasında büyük bir uçurum yaratır. Böylesi bir suç için cezaların en büyüğünü alma riskini göze alırız – sevgiyi kaybetme. Ve aldatmayı gizlemek daha da zorlaşabilir, çünkü bunlar birbirlerini en iyi tanıyan ve davranışlarının aslında ne anlama geldiğini bilen ve yalanlarının gerisini görebilen insanlardır. Fakat aldatan kişinin işine yarayan bir durum vardır, o da özel grubundaki yakınlarının, kendilerinden birinin kötü bir şey yapmış olabileceğine inanmaya karşı duydukları isteksizliktir. Yalanlar beceriksizce tamamlanmış olsa bile, aldatan kişi bu ters konum içinde yakayı kurtarabilir.

Kişisel

Bu gruptaki kişiler yakın arkadaşlarımı, günlük yaşantımda düzenli olarak görüştüğüm küçük bir grup insanı içerir. Bu kişiler işten birkaç kişi, üniversite arkadaşları veya bir spor takımının üyeleri olabilir. Partilere gittiğim bir grup olabilir veya eşimin ve benim düzenli olarak beraber vakit geçirdiği bir çift olabilir. Bu grubun kuralları özel grubunun kurallarından farklıdır.

Bu grubun üyeleri arasında aldatma meydana geldiğinde, aldatmanın türüne bağlı olarak çok şey değişir. Belki de her defasında inandırıcılığını biraz daha kaybeden savaş hikayeleri anlatıyorumdur. Bunlar genellikle grubun davranışı dahilinde kabul gören küçük yalanlardır.

Bu grubun üyeleri arasında aldatma meydana geldiğinde, aldatmanın türüne bağlı olarak çok şey değişir.

Fakat eğer grubun bir üyesinin güvenine ihanet edersem, o kişinin arkadaşlığını kaybedebilirim. Hem de aldatma eylemim onun kaybına ve benim kişisel kazancıma yol açtıysa, bu arkadaşlığıma ve ilişkinin yakınlığına mal olabilir.

Eğer kişisel grubun bir üyesi yalanımı yakalarsa, bu kişinin uzun süre bana karşı kızgın olmasına ve gelecekte benimle kurduğu ilişkilerde daha dikkatli olmasına yol açabilir. Eğer o kişiye söylediğim yalan ciddi ise, bütün grup yaptığım şey yüzünden beni dışlayabilir. Sonuç olarak, o grubun üyelerine bir daha yakın olmama izin verilmeyebilir. Kişisel bir grupta aldatma olması biraz duygusal acıya yol açabilir, fakat özel grubunun tersine, bu gruptaki ilişkiler ömür boyu süren ilişkiler olarak gö-

edilmeyebilir. Uzun vadede insanlar değiştikçe arkadaşlar gelir ve gider. Eski bir arkadaş ile görüşmemek, bir kardeş, anne-baba veya eşten uzaklaşmak kadar acı verici olamaz.

Sosyal

Sosyal grubu geçici olarak ilişki kurduğum bireylerden meydana gelir. Çoğu kez bu ilişkilerimizde sınırlı durumlar haricinde tehlikeye attığımız fazla şeyimiz yoktur. Belirli ritüellerde bir araya geliyor olabiliriz. Ben onları tanırım, onlar da kim olduğumu bilirler. Bu kişiler markette tanıdığım ya da her zaman durduğum benzin istasyonunda çalışan insanlar veya çocukları kızım ile aynı T-ball takımında olan ebeveynlerdir. Oyunları izlemeye beraber gideriz ve ödüllerin verildiği piknikte kibarca sohbet ederiz.

Bu grup ayrıca çok geçici ilişkileri de içerir; bir tüccar, bana hizmet sunan bir kimse veya herhangi bir satış elemanı ile pazarlık ederken geliştirilen ilişkiler gibi. Her birimizin diğer kişinin ihtiyaç duyduğu, istediği veya sahip olduğu bir şeyi sağlayabileceği anlayışına dayanan geçici bir ilişki geliştirebiliriz. Diğer kişinin beni aldattığını anlarsam, ilişkiyi bitirmek hatta yalan söylediğini düşündüğümü diğer kişinin yüzüne söylemek için hiçbir çekincem olmaz.

Aynı zamanda karşımdaki kişiye yalan söylemekten daha az endişe duyabilirim. Karşılaşacağım en kötü yaptırımın, yaptığım şeyin uygunsuz olduğunu varsayarak, istediğim şeyi bana sağlayacak başka birini bulmak

Sosyal grubunun üyeleri arasında herkesin birbirine karşı dürüst olacağının garantisi yoktur.

zorunda kalmak olduğunu düşünebilirim; fakat yalanımın kurbanı seçtiğim kişi yaptığım şey yüzünden beni insanlar önünde küçük düşürmeye veya azarlamaya çalışabilir.

Bu grubun üyeleri arasında herkesin birbirine karşı dürüst olacağı garantisi yoktur. Bazı durumlarda, herhangi bir şekilde aldatmanın mevcut olması beklenebilir ve kendini koruyup bütün uygun önlemleri almak herkesin görevidir. Genellikle, bu gruptaki bir kişinin söylediği yalanı saptamayı zor bulabilirsiniz. Fakat aynı zamanda, iletişimin geçici doğasından ötürü, en titiz olmanız gereken durum budur. Bu gruptaki kişilere fazla güvenmek size pahalıya mal olabilir. Diğer bir deyişle, çocuklarınızın T-ball oyununda yanınızda oturan adama, tamamen yabancı olan bir kimseye yaklaşırken göstereceğiniz titizliği göstermeden paranızı emanet etmezsiniz.

Genel

Son grup, "genel" olarak adlandırdığımız dünyanın geri kalanını içerir. Bu grup politikacıları, dünya liderlerini, ünlü sporcuları, medya veya eğlence dünyasının ünlülerini veya uzaktan hareketlerini gözlemlediğimiz ünlü kişileri kapsar.

Genel grubumuzun üyelerinin yalanlarına karşı son derece dikkatli olmalıyız.

Bu grubun üyelerinin yalanlarını sürdürmek için kullandıkları geniş bir kamu platformları vardır. Bu durum, eski bir politik sözü hatırlatmaktadır, çoğu zaman bazı kişileri ve bazen çoğu kişiyi kandırabilirsin, fakat her zaman herkesi kandırmazsın. Bu alanda harcanan aldatma çabaları kişinin kamu imajını ve nihayetinde pek çok in-

sını kontrol etme becerisini korumak için planlanır. Bu nedenle, aldatma bencil bir amaç taşır.

Genel sınıfındaki bir kişinin yalanı açığa çıkarsa, zararın üstesinden gelebilecek kadar karizmatik olabilir veya ilk yalanın görünür zararını azaltmak için daha fazla yalana başvurabilir. Foyası meydana çıkan yalancı, kısa süre içinde başka bir skandal veya kriz manşet olduğunda suçunun halk tarafından unutulacağından emin olabilir. Birkaç yıl sonra aslında yaptığı şeyler capcanlı hatırlanıyor da olsa, kamuoyunun suiistimali sonucu, hataları affedilebilir.

Genel grubumuzun üyeleri muhtemelen daha önce hiç direk ilişki kurmadığımız veya asla ilişki kurmayacağımız kişilerdir. Bulunduğumuz gün ve çağda, güvenimizin bu ünlü kişilikler tarafından umursamadan göz ardı edildiği için onurumuzun çiğnendiğini hissetmeyebiliriz. Bunun nedeninin, bu kişilerin davranışlarının günlük yaşantılarımızı etkilemeyecek kadar bizden uzakta olduklarını düşünebiliriz. Gerçekte ise, bu tarz suçlar için büyük endişe duymalıyız. Bu kişiler kamudaki güvenlerini ve bulundukları yüksek pozisyonları biz onlara verdiğimiz için kazandılar. Bu güvene ihanet eder ve elde ettikleri gücü kötüye kullanırlarsa, onları bu suçlardan sorumlu tutmayız, fakat sessizliğimizi koruyarak yaptıklarını onaylarız. Bu kişiler bizleri temsil etmektedir ve kim olduğumuzu, liderlerde hangi özelliklerin önemli olduğunu düşündüğümüzü temsil ederler. Bu tarz aldatıcı davranışlara karşı çıkmamak, onların ikiyüzlülüğünü onayladığımızı belirtir. O halde, neden bu insanlardan bizim özel, kişisel ve sosyal gruplarımızdan ve son olarak kendimizden beklediğimizden farklı bir şey bekliyoruz?

Halka mal olmuş bir kimse halkı aldattığında, kamuda okuduklarınıza ve gördüklerinize bağlı olarak o kişiye inanıp inanmayacağınıza karar vermek zorunda kalırsınız. O kişinin dürüstlüğü hakkında kendi bağımsız sonuçlarınızı çıkarmak için bu kitaptan öğrendiğiniz becerileri elinizden geldiğince uygulayabileceksiniz.

Yanılgılar

Halkın aldatmayı saptamada başarısız olmasının olası bütün sebepleri içinde payı olan etmenlerden biri aldatmayı yanlış yerlerde aramaktır veya halkın inanışlarına bağlı olarak, aldatmanın belirli davranışlarla ortaya çıkabileceğini düşünmektir. Bu yanlış fikirlerin çoğu bir süre içinde gelişmiş olabilirler ve bu belirtilerin doğru olduğuna hiç şüphesiz inanan insanlar bulmak kolaydır. Aldatmayı başarılı bir şekilde belirleyememek ile ilgili problemlerin bazıları, bizim kendi yeteneklerimiz hakkındaki tavırlarımızdan kaynaklanmaktadır. Aldatmayı her zaman belirleyebildiğine veya belli bir kimsenin yalanını her zaman bulacağına körü körüne inanan pek çok insan vardır: "Ah, yalan söylediğini her zaman anlarım," Örneğin tanıdığım birisi, karşısındaki kişinin beden dilinin bilmek istediği her şeyi söylediğini ve diğer işaretlere dikkat etmesi gerekmediğini söyler.

Adalet alanında yıllarca eğitim verdikten ve eğitim materyalleri üzerine araştırmalar yaptıktan sonra, yalan söylemenin belirtisi olarak öğretilen bazı şeylere çok şaşırmışımdır. Adalet alanındaki öğrencilerin ve polis memurlarının kendilerine öğretildiğini söyledikleri bazı şeylerle de eğlenmişimdir. Anlatılan belirtilerin bazılarını daha önceden pek çok kez duydum ve eski

inanışlardan ibaret olup, diğerleri ise gerçekten tuhaflar ve hiç mantıklı değiller. Bu tarz yanlış bilgilendirmeler kafa karıştırıcıdır ve hepimizin yaptığı sıkıntılarla dolu yalan saptama işine dahil olur.

Aldatmanın nasıl saptanacağı ile ilgili yanlış fikirlerin çoğu, bir kimsenin yüzünü ve gözlerini izlemek ve sözlü ipuçlarını dinlemek ile ilgilidir. Örneğin bazıları, dürüst davranan bir insanın doğrudan karşısındaki kişinin gözlerine bakabildiğine, fakat yalan söyleyen birinin bunu yapamayacağına inanmaktadır. Polis akademilerini istila eden bir diğer yanlış kanı ise, bir insanın yalan söyleyip söylemediğini gözlerini sağa ya da sola kaçırmasından anlayabileceğiniz düşüncesidir. Maalesef bu düşünceyi destekleyen bilimsel bir kanıt yoktur. Aslında, bu olguyu araştırma çabaları, bu düşünceyi destekleyememiştir. Sadece bir kişinin bulunduğu göz teması miktarına dayanan güvenilir aldatma işaretleri yoktur. Tabii ki, bütün eski polisiye hikayelerdeki şüphelilerin yüzünde "kaçamak bakışları" olduğunu düşünecek olursak, bu yıkılması çok zor bir yanılgıdır.

Yalanları ortaya çıkaracak ipuçlarını yanlış yerlerde arıyoruz.

Bakışlara ek olarak, pek çok insan yalan saptamak umuduyla genellikle diğer kişinin yüzünü izler. Çoğu durumda ne aradıklarını bile bilmezler – kişinin yalan söylediği uyarısını verecek bilinmeyen bir belirti veya kişiyi ele veren yüzündeki bir ipucu. Fakat vücudun bütün bölgeleri içinde, baş ve yüz en az belirtiyi gösterir. Bunun ana nedeni konuşan kişinin bilinçli hatta yarı bilinçli olarak gözlendiğinin farkında olmasıdır, böylelikle yalan belirtilerini başarılı bir şekilde yüzlerinden silerler.

Bir konuşma sırasında kolları veya bacakları çaprazlamanın su götürmez yalan işaretleri olduğuna inanan kimseler de vardır. Elleri rahat duramayan veya sandalyesinde kıpırdanan bir kişi haksız yere yalancı damgası yiyebilir. Başka bir genel yanılgı da, konuşurken "ee", "ıı" diyen bir kimsenin yalan söylüyor olmasıdır.

Sonraki bölümlerde, sözlü ve sözsüz davranış alanlarının her biriyle ilgilenip, güvenilir yalan işaretlerinden ve sadece genel stresi gösteren belirtilerden bahsedeceğiz. Deneyimlerime göre aldatmayı saptamada güvenilir olmayan teknikler temelde "numara"lardır. Bir kimse bir davranışı bir ya da iki kere saptamış ve o davranış kazara kişinin yalan söylediği bir ana denk gelmiştir. Bu kitabı okumayı bitirdiğinizde bu tarz yanılgıları ortadan kaldırmış ve aldatmayı güvenilir bir şekilde saptamak hakkında her şeyi vermiş olmayı umuyorum. Doğruluk oranınız ve bununla birlikte iletişim becerileriniz gelişecektir.

İKİNCİ BÖLÜM

KURALLAR VE TEMEL İLKELER

İnsanların kurduğu bütün iletişim dört genel yöntemi, veya "kanal"ı kullanır. Beden dili veya sözsüz davranışlar, ses niteliği, konuşma içeriği ve mikro işaretler veya "mikro ifadeler"[1] adı verilen çok küçük, kısa süreli mesajlar yoluyla iletişim kurarız.

Beden dili (sözsüz kanal) insan iletişiminin esas kısmını oluşturur, neredeyse iletişim ürünümüzün yüzde 65'i kadarını[2]. Sözsüz davranışlara, vücut dili alanındaki ilk ciddi araştırmacı Profesör Ray L. Birwhitsell tarafından 1950'lerin başlarında Lousville Üniversitesi'nde üretilen terim ile "kinesis davranışlar" denildiğini de duyabilirsiniz. Diğer kanallar – ses niteliği, konuşma içeriği ve mikro ifadeler – iletişimin kalan yüzde 35'lik kısmını oluşturur. Bu kitabın amacı bir kişinin sözle söylediklerinin güvenilirliğini belirlemenize yardımcı olmak için bu kategorilerin her birindeki davranışı belirlemeyi öğretmektir.

Hepimiz çevremize ve uyarıcılarına iki seviyede tepki veririz: zihinsel seviye ve duygusal seviye.

Hepimiz çevremize ve uyarıcılarına iki seviyede tepki veririz: zihinsel seviye ve duygusal seviye. Tepkilerimiz beden dili, ses niteliği, konuşma içeriği ve mikro ifadeler olmak üzere dört iletişim kanalı yoluyla iletilir ve hepsi duygusal ve zihinsel ya-

nıtlarımızı bir uyum içinde ifade etmek için belli bir düzene oturur veya programlanır. Bu "dörtlü" bütün yaşantımız boyunca uyumlu bir şekilde çalışır fakat aldatma bu dörtlünün bir ya da daha fazla üyesinin uyumu bozarak çalması gibidir.

Üstelik dörtlünün bir ya da daha fazla üyesi müzikal eserin farklı bir versiyonunu çalar ve orkestra şefleri olarak biz, notalarımız olmadan dörtlüyü yönetmeye çalışırız. Ortaya çıkacak nahoş sesleri tahmin edebilirsiniz. Birisine yalan söylemeye veya bir kimseyi aldatmaya çalıştığımızda, kendi iletişim sistemimizin hassas dengesini altüst ederiz ve ürünümüzü kontrol etme çabalarımız feci sonuçlar doğurabilir. Bu "iletişim uyumsuzluğu" anları, kişinin ciddi duygusal ve/veya zihinsel stres altında olduğunu gösteren ve muhtemelen yalan söylediğini veya aldattığını ele veren işaretlerdir.

Tepkilerimiz beden dili, ses niteliği, konuşma içeriği ve mikro ifadeler olmak üzere dört kanal yoluyla iletilir.

Aldatma baskısı altındayken iletişim ürünümüzü kontrol etmeye çalışmanın bize yaşattığı zorlukların bir kısmı da aldatma hakkında takındığımız tavırdan ileri gelir. Çevremize bilişsel ve duygusal olmak üzere iki seviyede tepki verdiğimizi belirttiğimi hatırlıyorsunuzdur. Yalan söylediğimde meydana gelen zihinsel işlemlerimin bir kısmını belli bir dereceye kadar kontrol edebilirim. Örneğin, yanlış bir şey yaptım ve yaptıklarımın ortaya çıkmasından endişeleniyorum. Veya, size bir şey satmaya çalışıyor veya çatınızın ya da arabanızın tamiri için fiyat veriyorum. Yalanımı ortaya çıkarmanızın beklentisi ile ifademi veya "bahane"mi önceden ayarlamaya çalışırım. Tamamen hazırlıklı olabilmek için bana sorulacak olası bütün soruları tahmin etmeye çalışırım, fakat gerçekte asla tamamen hazırlıklı olamayaca-

ğım. Bana hiç beklemediğim sorular sorulabilir veya beklediğimden farklı biçimdeki bir soru ile karşılaşabilirim.

Şimdi, o anın kışkırtması ile yeni bir düşünce akışı yaratmam gerekir. Önceki yalanlarımı hatırlamalı ve yeni cevaplarımın önceki ifadelerime uyacağından emin olmalıyım. Aynı zamanda, sonraki yanıtlarımda yalanımı devam ettirebilmek için aldatma planımdaki sapmaları hatırlamam gerekir. Bunların hepsi, stres altındaki bir kimseden çok fazla şey beklemektir.

Zihinsel tepkilerimi ve yanıtlarımı planlamaya çalıştığım kadar duygusal tepkilerim için de aynısını yapmaya çalışmalıyım. Maalesef, duygusal tepkilerimi önceden planlamak çok daha zordur. Gelecekte meydana gelebilecek böylesine stresli bir durum için zihinsel olarak ne kadar düşünsem ve plan yapsam da, o belirli an geldiğinde nasıl hissedeceğimi tahmin etmek çok zordur. İşleri daha zor hale getirmek üzere, yakalanmamak için hem duygusal hem de bilişsel tepkilerimi aynı anda kontrol etmem ve onları dengede tutmam gerekir. Davranışlardaki dengesizliği önlemedeki zorluk, bir ya da daha fazla konuda endişe duyuyor olabileceğim gerçeğiyle artar.

Bir kişi, cezalandırılmaktan korktuğu, bir çeşit ödül peşinde olduğu veya durumun kendisinden ötürü genel bir korku içinde olduğu için, başkalarını yanıltabilir.

Yalan söylemeyi seçtiğimde, düşüncelerimi işgal edecek ve yalan söylerken davranışlarımı etkileyecek yalanım hakkındaki başka kaygılarım vardır. Duyduğum endişelerden birisi yalanım başarısızlıkla sonuçlanırsa ne olacağıdır. Diğer bir deyişle, eğer karşımdaki kişi yalan söylediğimi anlarsa başıma ne gelecek?

Bu konu, yalan hakkında daha önce bahsettiğimiz bir konuya bizi geri götürür. İnsanları öncelikle hareketlerimden ötürü cezalandırılmaktan korktuğum, belli bir ödül peşinde olduğum veya durumun kendisinden ötürü genel bir korku içinde olduğum için yanıltabilir veya yanlış bilgilendirebilirim. Bu kaygıların en önemlisi olarak, yalan söylediğim gerçeği ve sonucunun ne olacağı hakkında kaygı duyarım. Burada gelişen çok karmaşık bir senaryo olduğunu hissediyor musunuz? Bir kişi yalan söylerken aynı anda ilgilenmesi gereken çok fazla zihinsel ve duygusal konu vardır. Bu nedenle istekli bir gözlemci yalan işaretlerini saptayabilir.

Diğer bir olası güçlük, kendimi bir yalancı olarak nasıl algıladığımla ilgilidir. Bazı durumlarda veya bazı insanlar söz konusu olduğunda, aldatan kişiler başkasına yalan söylemekten dolayı kendilerini gerçekten de kötü hissederler. Aldatma konusunda duydukları endişe artan suçluluk duygusunu ortaya çıkarır. Çoğu kişi yalan söylemeyi seçtiğinde biraz suçluluk duyar veya vicdan azabı hisseder. Bu suçluluk duygusu veya vicdan hisleri bir yalanı saptamayı mümkün kılan iletişimin dört kanalına katkıda bulunabilir.

Yalanı saptamanın yedi anahtarı: değişmezler, değişiklikler, gruplanmalar, tutarlılık, önyargılar, kirlenme ve çapraz kontrol.

Bazı insanlar yalan söylerken aslında bir çeşit haz veya zevk hissi yaşarlar. Bu davranış "kandırma zevki" diye bilinir[3]. Bir kişi yalanını oyunun bir parçası olarak gördüğü için bu olayı yaşıyor olabilir ve diğer kişinin yalanına kandığını düşünürse bu noktada kazanıyor olabilir. Artık bu kişinin hissettiği coşkuyu

kontrol altında tutması zorlaşabilir, tıpkı suçluluk duygularını kontrol altında tutmanın zor olduğu gibi. Yine de, bu duygu artışı kişinin beden dilinde, ses niteliğinde, konuşma içeriğinde veya mikro ifadesinde yalan söylediği işaretini vermesine neden olabilir.

Diğer kişilerin dürüst ve aldatıcı davranışlarını yorumlama görevi en azından birkaç nedenden ötürü çok zor olabilir. Öncelikle, insanların iletişim kurarken davranışları çok karmaşık ve bazen kafa karıştırıcı olabilir. İkincisi, bu tarz davranışları biraz doğruluk payı ile belirleme yeteneği çabucak tehlikeye düşebilir çünkü kişisel önyargılarımız, yanılgılarımız ve peşin hükümlerimizin üstesinden gelmemiz gerekir. Bu zorlukların üstesinden gelmeyi umuyorsak, bir diğer kişinin dürüstlüğünü yanlış yorumlama riskini azaltmak için analiz çabalarımızda uygun önlemleri almalıyız. Hiçbir şey dürüst bir insanı yalancı olmakla suçlamaktan daha kötü olamaz, ama tabii ki size yalan söylenmesini de istemezsiniz.

Bu ciddi hataları yapma olasılığını azaltmaya yardımcı olmak için, bir başkasının davranışını analiz ederken kullanacağımız bir dizi kural belirleyeceğiz. Bu temel kurallar aldatma belirtilerini incelerken bizim için son derece önemlidir. Konuştuğunuz kişinin konuşma esnasında stres altında olduğunu gösteren işaretleri belirlemenize yardımcı olacak hatırlaması kolay yedi ana kural vardır. Bu yedi ana kural bir konuşmada özellikle ne zaman dikkat etmeniz ve bir yalanı kollamanız gerektiğini belirlemenize yardım edecektir. Bu kuralları iletişiminizi ve kurduğunuz ilişkileri geliştirecek şekilde kullanıp kullanmamak tamamen size bağlıdır.

Değişmezler

Kural 1: *Bir kişinin diğer özel davranışlarını saptamadan önce değişmez veya normal davranışlarını tanımlamalısınız.*

Birisinin aldatıcı davranışlarını saptamanıza yardım etmesi için kullanacağınız ipuçları, o kişinin değişmez duygusal veya zihinsel durumundaki bir değişiklik veya sapma olduğunu göstermelidir. Etrafınızda bulunanların davranışlarındaki bu kritik sapmaları belirlemenizin tek yolu onların normal davranışlarını çok iyi bir şekilde anlamanızdan geçer.

Örneğin, uzun yıllar boyunca çok seyahat etmem gerekiyordu, bazen yılda 180 geceyi seyahatte geçirmek zorunda kaldım. Eşimden ve ailemden uzakta olmak aramızdaki açık iletişimi sürdürmeyi benim için daha önemli hale getirmişti, bu yüzden onlarla hemen her gün konuşuyordum. Tahmin edebileceğiniz gibi, eşimin ses tonuyla ilgili gayet iyi bir hafızam vardır – buna "his" de diyebilirsiniz. Aslında, kendisiyle ilk tanışmamız telefonda olmuştu. O bir eyaletteki devlet kurumunda çalışıyordu, ben ise başka bir eyalettekinde çalışıyordum.

Eşimle yaptığım herhangi bir telefon görüşmesinde, sadece sesinin niteliğinden gününün nasıl geçtiğini anlayabiliyorum. Sesinin tınlamasından ve konuşma hızından yorgun olup olmadığını veya nezle olup olmayacağını hemen anlıyorum. Sesinin tonu kızlarımdan birinin ya da her ikisinin banyoda olup olmadığını bana anlatabiliyor. Ve konuşma içeriği "*Senin* çocukların ne yaptı söyleyeyim mi?" gibi işaretleri içerebiliyor.

Bir kişinin değişmezi, aldatmayı belirleme sürecinde referans noktanızdır. Sonradan bir kişinin doğru veya yalan sözleri üzerinde yaptığınız incelemeler bu referans noktası ile karşılaş-

tırılacaktır. İncelediğiniz insan için değişmezleri tanımlamak birkaç yöntemle gerçekleştirilebilir. Eğer gözlemlediğiniz kişi zaten tanıdığınız birisi ise, tüm yapmanız gereken bu kişi ile olan geçmiş deneyimlerini zihninizde gözden geçirmektir. O kişinin kızgın, yorgun, yoğun stres altında veya heyecanlı olduğu ve diğer tepki verdiği durumları zihninizde gözden geçirin. Bu koşullar altında o kişinin sesi nasıldı? Sesinin alçalma ve yükselmesini nasıl tanımlardınız? Sesinin yüksekliği değişiyor mu? Bu durumlarda ne kadar fazla veya az el kol hareketi yapıyor? Konuştuğunda cümleleri açık ve net mi yoksa konuyu dağıtıp, kekeliyor ve tam cümleler kuramıyor mu? Peki ya yüz ifadeleri? Yüz ifadeleri abartılı bir hal mi alıyor yoksa donuk bir ifadeye mi bürünüyor? Bunlar bir kişinin davranışına dair bilmek isteyebileceğiniz ayırt edici özellikleridir.

Bir kişinin her zamanki veya esas davranışlarını ne kadar iyi tanırsanız, o kişinin yalanlarını, kaçamak cevaplarını veya stres altında olup-olmadığını yorumlamada daha başarılı olursunuz.

Diyelim ki incelediğiniz kişiyi tanımıyorsunuz. Bu kimse yeni tanıştığınız veya önceden çok az iletişiminizin olduğu birisi olabilir; bu kişinin değişmezlerini nasıl belirlersiniz? Öncelikle, kendi kendinize sormanız gereken ilk soru şudur: Davranış değişmezlerini anlamak için ne kadar vakit harcamak istiyorsunuz? Ve davranış esaslarını tam olarak bulamazsanız ne kadar risk almaya heveslisiniz? Eğer bir kimsenin güvenilirliğini doğru olarak tespit etmeyi ve elde ettiğiniz bilgilerden doğru bir karara varmayı umuyorsanız, işe o kişinin değişmezlerini bulmak için biraz verimli vakit harcamak ile başlayabilirsiniz. Bu görevin uzun ve karmaşık olmasına ge-

rek yok, fakat karşınızdaki kişiyi önemli olmayan konularla veya asıl ilgilendiğiniz konuyla ilgili olmayan bir sohbete çekmeye çalışın. Aile, spor, havalar veya filmler hakkında konuşun veya daha da iyisi kişinin kendisi hakkında bir sohbet açın. Konunun tamamen aşina olduğu ve böylelikle onu rahatlıkla konuşmaya çekebileceğiniz bir konu olması gerekir. İkincisi, kişinin geçmişi hakkında bilgi toplama fırsatı elde edecek ve belki kişiliği hakkında biraz bilgi sahibi olacaksınız. Çoğu zaman, bir kimsenin kendisi hakkında söylediklerini dinlemek ve diğerlerinin kendisi için neyin önemli olduğunu düşündüğünü duymak, o kişi hakkında bir hayli bilgilendiricidir. Başarılarını, başarısızlıklarını veya kişisel ilgilerini nasıl tanımladığını dinlemek, o kişinin neye önem verdiğini size anlatır ve o kişiyi büyük ölçüde kavramanızı sağlar. Diğer insanlar, arkadaşları, iş arkadaşları ve aile üyeleri hakkında nasıl konuştuğuna dayanarak da bir kişi hakkında çok şey öğrenebilirsiniz. Ayrıca, bir kişinin size söylediklerinde dürüst olup olmadığını yargılayacaksanız, bunu en iyi dinleyerek ve gözlemleyerek yapabilirsiniz, çok fazla konuşmanız gerekmez.

Ya halkın gözleri önündeki bir kişinin yalan söyleyip söylemediğine karar vermek istiyorsanız? Oyunuzu nasıl kullanacağınıza karar vermek istiyor veya sadece durumunun nasıl olduğuyla ilgileniyor olabilirsiniz. Politikacılar, oyuncular, ünlü sporcular, iş adamları veya basın aracılığı ile halkın yakından tanıdığı diğer ünlü kimselerin değişmez davranışlarını nasıl belirleyeceksiniz? Davranış değişmezlerini bulabileceğiniz şartları kontrol etmeniz mutlaka çok zor olacaktır, fakat basın size o kişinin röportajlarını inceleme fırsatı verecek ve kişinin sizinle konuşmasını veya iletişime geçmesini kolaylaştırmayı dert etmenize gerek kalmayacak, çünkü başkası sizin için bu

işi yapıyor. Bütün yapmanız gereken, arkanıza yaslanmak, izlemek, dinlemek ve odaklanmaktır. Kişi halka ne kadar görünürse veya çeşitli durumlarda basında ne kadar yer alırsa, davranış esaslarını belirlemede güvenebileceğiniz liste o kadar geniş olur. Bununla birlikte, reklamlar, siyasi reklamlar, haber-reklamlar, filmler, konuşmalar ve bunun gibi önceden yazılmış ve üzerinde çalışılmış olaylara güvenmeyin. İzlediğiniz kişiyi, basın mensuplarının istedikleri soruyu sorabildiği basın açıklamaları gibi daha doğal durumlarda incelerseniz, değerlendirmeniz daha doğru olacaktır. Televizyondaki haber magazin şovları, araştırmacı haber programları ve ucu açık soruların sorulduğu talk şovlar, muhtemelen size o kişinin değişmezlerini belirlemede kullanabileceğiniz daha gerçekçi örnekler sunacaktır. Kişi halkın huzurunda görünmek için iyi hazırlanmışsa endişelenmeyin. Yalan söyleyecek kişi – iyi hazırlanmış veya çalışmış da olsa – saptayabileceğiniz aldatma işaretlerini yine de gösterebilir ve sıklıkla da gösterecektir. Unutmayın ki, kimse bütün aldatma belirtilerini ve işaretlerini meydana geldikleri anda yakalayamaz. Sadece kişinin güvenilirliği hakkında doğru ve tam bir karara varabilmek için yakalayabileceğiniz kadar çok belirti yakalamanız gerekir.

Değişiklikler

Kural 2: *Kişinin değişmezlerinde meydana gelen bir değişikliği bulmaya çalışın: Yeni bir davranış veya dikkat çekecek şekilde duran veya değişen mevcut davranış.*

Bir kişinin davranış esaslarını veya değişmezlerini kavradığınızı hissettiğinizde, aldatmayı belirlemek için o kişinin davranış değişmezlerinde meydana gelecek değişiklikleri aramaya

başlayabilirsiniz. Bir kişi aldatma ile ilgili stres nedeniyle meydana gelen değişiklikleri üç temel şekilde yaşar. Ya daha önce gözlemlemediğiniz yeni bir davranışın olduğunu, var olan bir davranışın durduğunu, ya da mevcut davranışın görüntüsünün önemli ölçüde değiştiğini görürsünüz.

Varsayalım ki bulunduğunuz şehirde yeni bir yolun yapımı ile ilgili olarak basın konuşması yapan bir politikacıyı değerlendiriyorsunuz. Yapım maliyeti, inşasının ne kadar süreceği ve şehirde yaşayanlar için ne kadar yeni iş fırsatı doğuracağı hakkında sorulara yanıt veriyor. Şimdiye kadar, düşüncelerini açıklarken çok rahat ve kendini ifade etmede hiçbir sorun yaşamıyor. Sonra, bir muhabir, bu proje için ayrılan paranın bir kısmının sosyal sigorta ödeneği fazlasından karşılanıp karşılanmadığını soruyor – ki seçim kampanyası süresince böyle bir duruma asla izin vermeyeceğini belirtmişti. Politikacı bu soruya şuna benzer bir yanıt veriyor: "E, şimdi şöyle ki... Bunun önemli bir konu olduğunun farkındayım ve pek çok insan böyle düşünüyor... Fakat her zaman sabit gelirli seçmenin yanında oldum ve sizin de bildiğiniz gibi, sabit gelirli kimseleri korudum. Bu proje çok şey sağlayacak... Bir süredir büyük ihtiyaç duyulmaktaydı ve bu fonların kaybı veya bir kısmının kullanılması ile... Bildiğiniz gibi bir buçuk yıl önce olduğundan çok daha iyi bir durumda." Az önce meclis üyesinin tavrında önemli bir değişiklik gördünüz.

Görüşme yapma ve sorguya çekme derslerini verirken kullandığım eğitim kasetlerinin birinde, konuşurken devamlı elini ağzının çevresinde ve bazen ağzını kapatacak şekilde havada tutan genç bir adam vardır. Bu genç adam yalan söylerken bile bu davranışı sergiler. Bu davranış başkaları için aldatma işareti olabilir, fakat bu kişi nerdeyse her zaman bu davranışı sergile-

mektedir. Tabii ki, birkaç kilit soruya cevap verdiği zamanlar dışında. Örneğin, kendisi ve ağabeyinin soydukları eczaneyi nasıl seçtikleri sorulduğunda, eczaneyi rasgele seçtiklerini söyler. O anda, burnunu ve gözlerini eliyle kapatır. Bu durumda, kişi normal davranışını kesmiş ve yeni bir belirti göstermiştir. Bir süre sonra, başka bir soruya cevap verirken, genç adam görüşmeciye o şehre daha önceden gittiklerini ve hedef olarak o eczaneyi seçtiklerini söyler.

Önemli davranışlar doğru zamanda sergilenir.

Konuşurken sık sık el kol hareketi yapan bir çocuğunuz olabilir. Hatta kızınızın "elleriyle konuştuğunu" söyleyebilirsiniz. Fakat ona, masanın üzerindeki vazonun nasıl devrilip içindeki suyun masayı lekelediğini sorduğunuzda, kızınızın kedinin bir sineği kovalarken vazoyu devirdiğini ve bu yüzden vazonun devrilmiş olabileceğini söylerken ellerini arkasına götürüp gizlediğini görebilirsiniz. Kızınız mevcut iletişim davranışını değiştirmiştir. Peki, gerçekte kim vazoyu devirdi?

Belirlemeyi öğrendiğiniz bu davranışlar yoktan var olmaz. Bir şey o davranışın meydana gelmesine neden olur. İzlediğiniz kişide tepkiye yol açan bir çeşit etki meydana gelmiştir. Bu uyaran sizden gelen bir soru şeklinde olabilir, o kişinin yaptığı bir gözlem olabilir veya size iletmek istediği bir duygu veya düşüncesi olabilir. Araştıracak kadar önemli olan şey, uyaranın o kişi için taşıdığı önemdir. Kişinin gösterdiği tepki, o kilit uyarandan sonraki üç ile beş saniye arasında meydana gelecektir. Bu zaman aralığı nispeten kısa olduğu için, hemen her zaman kişinin sözlü ve sözsüz tepkilerine dikkatinizi vermeniz son derece önemlidir. Dikkatinizin bir anlık dağılması kişinin davranışının değişmesine neden olan o şeyin önemli anlayamamanıza yol açabilir.

Aldatmayı gözlemleyenlerin sıklıkla yaptığı hatalardan biri, yanlış bir soru veya uyarana yanıt olarak duydukları veya gördüklerini aldatıcı davranış olarak sınıflandırmalarıdır. Çalışanınıza ihale teklifini son tarihten önce gönderip göndermediğini sorduğunuzda, ağzını kapattığını, bedenini sizden uzağa doğru yasladığını, omuzlarını silkip "Evet" dediğini görürseniz, aldatıcı bir cevaba tanıklık etmiş olabilirsiniz. Bu, iki dakika önce kendisine fazla mesai için size fatura ettiği para miktarını sorduğunuzda yalan söylediği anlamına gelmez. İncelemenizi belirli ve tek bir tepki ile kısıtlamalısınız. Sadece tek bir yanıt veya tepkiye dayanarak bir kişinin bütün davranışları hakkında bir değerlendirme yapamazsınız. O kişinin tepkisini görmeden önce sorduğunuz soru neydi? Size cevap vermeden önce o kişinin yaşadığı en son uyaran neydi? İncelemenizi bu belirli konuya verilen tepki ile sınırlamanız gerekmektedir.

Önceki bölümde incelediklerimizden hatırlayacağınız gibi, hepimiz dünyaya veya çevremizdeki ortama iki temel düzeyde tepki veririz – duygusal ve zihinsel. Dünyanın her zaman tahmin edilebilir ve belli bir düzen içinde olmasını isteriz, fakat görünen o ki etrafımızdaki şartları kontrol edemeyiz. Yıllarca deneyim kazandıktan sonra, davranışlarımızda bazı köklü alışkanlıklar geliştiririz. Çoğu zaman, mutlu, üzgün, yılgın, kederli, rahat olduğumuzda ve bunun gibi durumlarda bazı tutarlı davranışlar geliştiririz. Aynı şekilde, etrafımızdakilerle iletişim kurmada deneyim kazanarak yıllarımızı geçiririz ve duygu ve düşüncelerimizi ifade etmede ince bir denge tuttururuz. Kendimizi ifade ederken kullandığımız iyi prova edilmiş dörtlü iletişim kanallarından bahsettiğimizi hatırlayacaksınız. Bu dörtlünün bütün üyeleri aynı besteyi, aynı duygularla, aynı tempoda ve doğru

sesle çaldığında en iyi şekilde iletişim kurarız. Bu şekilde dört bölümün hepsi de uyumlu bir şekilde birbirlerine karışır. Aldatma eylemi ise bu dörtlüde uyumsuzluğa yol açar ve bu dörtlünün performansından belli olur.

Size bir örnek vereyim: Ben ve ortağım müşterilerimizden biri için finansal bir kurumda ortadan kaybolan bir miktar para ile ilgili olarak bir soruşturmayı yönetiyorduk. Paraya erişebilecek ve bu parayı alabilecek çok az sayıda kişi vardı. Soruşturmamız sonucu olası şüpheli sayısı ikiye indi. İçlerinden yaşlı olan şüpheli, bir arabayı geri almasına yardım etmesi için genç olanı işe almıştı. Normal prosedür arabanın sahibi ile yüz yüze iletişime geçmek ve eğer mümkün olursa bir ödeme almaktı. Eğer ödemeyi alamazlarsa, birisi geri alınmış arabayı bankaya geri götürecek ve diğeri de şahsi aracını bankaya geri götürecekti. Bizim soruşturduğumuz olayda, adamlar ödemeyi alabilmişti ve bu nedenle arabayı geri almamışlardı. Ertesi sabah, yaşlı olanı bankaya parayı geri götürdü fakat paranın yarısı kayıptı.

İçlerinden yaşlı olan adam ile soruşturmaya başladık. Adamların banka işlemlerini nasıl yaptıklarını konuşarak biraz zaman harcadık. Aynı süre içinde yarı zamanlı olarak başka işlerde çalıştıklarını öğrendik. Yaşlı olan adamın parasal durumunu ayrıntılarıyla konuştum, herhangi bir borç, okul parası, hastane masrafı veya kumar borcu gibi borçlarının olup olmadığını sordum. Yalan söylediğine dair herhangi bir işaret saptamadım. Bir hafta önce, arabanın geri alımı ile ilgili olaylara döndüm, yaşlı olan adamdan o akşamüstü adım adım ne yaptığını ayrıntılı bir şekilde anlatmasını istedim. En sonunda adamı parayı çalıp çalmadığı sorusuyla karşı karşıya getirdiğim noktaya ulaştım. Hiç tereddüt etmeden "Hayır" dedi.

Bir kişinin sözlü veya sözsüz davranışlarında oluşabilecek zamanlı ve önemli değişikliklere karşı tetikte olun.

Parayı kimin aldığını bilip bilmediğini sordum ve aynı cevap geldi: "Hayır." İki cevabında da herhangi bir yalan belirtisi görmedim. Biraz daha konuştuktan sonra, gerçekten çok hayal kırıklığına uğramış ve yorulmuştum çünkü neyi kaçırdığımı anlayamıyordum. Sonunda umutsuzca sordum, "Peki, o zaman ne oldu bu paraya? Kayıp mı ettin?"

Adamın surat ifadesinde hemen büyük bir değişiklik gördüm ve yukarıya doğru ve dik olan beden dilinin değişip, sandalyesinde çökmesini izledim. Bu değişiklik sadece büyük değildi, aynı zamanda bir uyarana tepki olarak meydana gelmişti – sorduğum belirli soruya cevap olarak. "Kayıp mı ettin?" deyivermiştim ve adamın değişmez davranışlarındaki zamanlı ve büyük değişikliği açıkça fark edebildiğim için sorgunun bu kısmını takip edebiliyordum. Yaşlı olan adam gerçekten de parayı kaybettiğini düşünüyordu. Sonradan ortaya çıktı ki, genç olan adam parayı cebinden çalmıştı ve biz bunu genç adamla daha sonra yaptığımız görüşmede ortaya çıkarabildik.

Bir kişinin değişmez davranışlarındaki sapmalar bir şeylerin döndüğünü gösterir, bunun nedeni ise, bir kişinin yalan söylediğinde birden fazla düşünce dizisi ve gerçek duygusal tepkilerini göz önünde bulundurmaya mecbur kalmasıdır. Yanıtların birden fazla seviyede olması sonuç olarak kişinin odaklanma yeteneğini zorlar. Bir kerede birden fazla düşünceyi aklında tutmaya çalışmak psikolojik olarak imkansızdır, fakat iyi bir yalanın olması, tabii öyle bir şey varsa, gerçek ve yalanın karışımını gerektirir. Daha önceden belirttiğimiz gibi, yalan ne kadar büyük olursa,

onu oluşturan parçaları hatırlamak daha da zorlaşacaktır. Sonrasında söylediğimiz yalanın tam olarak uyduğundan ve yeni yalanı gerekirse başka bir yalan ekleyebilecek kadar ucu açık bıraktığımızdan emin olmak için önceki yalanlarla meşgul olmamız gerekir. Yalanı yaratma ve devam ettirme ile zorlanmanın yanı sıra, duygusal tepkilerimizi de kontrol altında tutmamız ve sözlü ifadelerimiz ile uyumlu olmalarını sağlamamız gerekmektedir. Bunların hepsini bir arada yapabilmek çok zordur ve sıklıkla başarısızlığımız ile sonuçlanır. Tepki verirken ortaya çıkardıklarımız ise aldatmanın belirtileridir.

Düşünceler ve duyguların arasındaki bu dengesizlik davranışta önemli değişiklikler yaratabilir ve bunlar bir kimsenin ifadelerini deşifre ederken saptamayı ve belirlemeyi umduğunuz değişikliklerdir. Bu nedenle, bir kişinin yalanını barındırma ihtimalini taşıyan alanın altını çizen şey o kimsenin her zamanki davranışlarındaki değişikliklerdir.

Gruplar

Kural 3: *İnsan iletişimi her biri içten ya da dıştan gelen bir uyarana tepki olan pek çok sözlü ve sözsüz davranışın karmaşık etkileşimidir.*

Eğer bir kimsenin dürüst mü aldatıcı mı olduğunu sadece tek bir davranışla kanıtlayabilseydik, insanlar birbirlerine söyledikleri yalanlar çok nadiren yanlarına kâr kalırdı. Fakat maalesef, asıl konu bu değildir. Her ne kadar belirli tek bir davranışı tanımlamak istesek de, insan iletişimi bundan çok daha karmaşıktır. Bu karmaşıklığın nedenlerinden biri hepimizin bir başkasıyla iletişim kurarken kullandığı kendi kişisel davranışlar listesinin olmasıdır.

Bir grup davranış, tek ve rasgele bir davranıştan daha önemlidir.

Bu davranışlar belirli bir anda yaşıyor olabileceğimiz farklı duygularca etkilenir. Etkileşimde bulunduğumuz kişinin özel, kişisel, sosyal veya genel sınıflandırmasına bağlı olarak zaman zaman kullandığımız jestler değişir. Bir dizi düşüncemizi ifade ederken kullandığımız alışıldık tepki düzenimizin bir parçası olan jest ve işaretlere de güveniriz. Aynı durumda, hatta aynı ortamda olan başka birisi bütünüyle farklı etkileşim davranışları dizisi ve yine kendisine özel farklı duygusal ifadeler dizisini kullanabilir. Bu nedenle, herkese uygulanabilen her bedene uyan jestlerin varlığından söz edemeyiz.

Size bir örnek: Bir havaalanındasınız ve çıkış kapısına yakın oturan bir kimseyi fark ettiniz. Yakın incelemeler sonucu o kişinin ağladığını fark ettiniz. Şimdi, bu adamın ağlamasının nedenleri ne olabilir? Belki ailesinden vefat eden bir kimsenin cenaze törenine katılmak üzere başka bir şehre gidiyor ve o aile üyesini kaybından ötürü yas tutuyor. Belki de uçağa binen oğlu, askeri üsse uçuyor, dünyanın öbür ucundaki tehlikeli bir askeri ortama girmek üzere ve adam oğlunun hayatı için endişe duyuyor. Fakat durun, insanlar diğer sebeplerden dolayı da ağlayabilirler. Kızı ve damadı iki yıldır denizaşırı bir ülkede, geri döndüler, torununu ilk defa görmek üzere ve adam sevinçten mutluluk gözyaşları döküyor. Eşi ülkenin diğer ucundaki bir hastanede uzun süren tedavisini bitirmiş geri dönüyor, hem de iyileşmiş bir halde. Şimdi sıkı durun. Havaalanına yeni halı sermişler ve halı yapıştırıcısının kokusu gerçekten çok ağır. Belki adamın kokuya karşı alerjisi var. Henüz katarakt ameliyatı olmuş olabilir ve parlak günışığı şu anda hassas olan gözlerine acı veriyor

olabilir. Yukarıdakilerin hepsi havaalanının bekleme kısmında otururken ağlayan bir adamı neden gördüğünüze dair mantıklı açıklamalar olabilir.

Bu örnekleri aklınızda tutun ve bir kimsenin dürüstlüğü konusunda yargıya varırken sadece bir ipucuna güvenmenin ne kadar çok hataya yol açabileceğini düşünün. Diğer bir kimseyle etkileşimde bulunurken kullandığım özel jestlerim olduğu gibi, yalan söylerken de sergileyebileceğim benzer bir dizi kişisel işaretim vardır. Benim belirti olarak görülen aldatma işaretlerimi siz hiç kullanmıyor veya çok nadiren kullanıyor olabilirsiniz. Eğer belirli bir sözsüz işaretin kesinlikle aldatma göstergesi olduğunu düşünüyorsanız, bütün bir konuşmayı hiç kullanmayabileceğim belli bir işareti gösterip göstermeyeceğimi bekleyerek geçirebilirsiniz. Bu arada, tüm bu süre zarfında size yalan söylediğimi göstererek çok sayıda sözlü ve sözsüz işareti kaçırmış olabilirsiniz.

İspat yükümlülüğü konuşmacının dürüst olduğunu kanıtlaması üzerinde değil, doğruca gözlemcinin yalanı saptama becerisi üzerindedir.

Gelin, meydana gelebilecek başka bir zorluğu daha inceleyelim. Farz edin ki genelde bir yalanı belirlemede size yardımı olacağına inandığınız bir belirtiyi saptadınız. Konuşmamızın bir yerinde, bu şüpheli işareti verdiğimi fark ettiniz. Şimdi kendi kendinize soracağınız soru şu olmalıdır: "Bu davranış tamamen tesadüfen mi çıktı yoksa gerçekten o kadar belirli bir davranış mıydı?" Bazı davranışlar tesadüfen gözükebilir. Rasgele meydana gelirler ve dinleyici aldatmaya çalışmakla hiçbir ilgileri yoktur.

Şimdi dürüst biri kişiyi yalancı olarak yanlış tanımladınız. Aldatmayı belirlemedeki güvenilirliğinize ne olacak? Bu kişiyle olan ilişkinize az önce nasıl bir zarar verdiniz? Gelecekte birisinin yalanını saptamada, bunu başarmak sizin için çok önemliyken, becerinize nasıl güveneceksiniz? Bir kimsenin dürüst olup olmadığına sadece tek bir davranışını temel alarak karar verme tuzağına düşmeyin, çünkü bir kimsenin dürüst mü yoksa aldatıcı mı olduğunu kanıtlayan tek bir sözlü ya da sözsüz davranış yoktur.

İlk temel kuralımızı daha gerçekçi bir düzlemde düşünelim. Şehirlerarası bir yolda bir polis memuru alkollü araba kullandığından şüphelendiği bir sürücüyü çevirir. Polis memuru sürücüye güvenilir alkol testlerini – burna dokunmak, geriye doğru saymak, alfabeyi saymak, düz bir çizgi üzerinde yürümek gibi – yapmadan sürücünün alkollü olduğuna karar vermez. Bu testleri uygularken sürücüyü gözlemledikten sonra sürücünün alkollü mü yoksa temiz mi olduğuna karar verir. Eğer polis memuru sadece sürücünün yavaş araba kullanmasına veya arabayı kullanırken bir kereliğine yoldan çıkmasına bakarak alkollü olduğuna karar verseydi kesinlikle ihmalkarlık yapmış olurdu.

Sözlü ve sözsüz davranışları incelerken, bir kimsenin dürüst olup olmadığına yalnızca tek bir davranışına bakarak karar vermemelisiniz. İnsan davranışı çok daha karmaşıktır ve iletişim sırasında insanların gösterdikleri davranışlar tamamen kişiye özgü olabilir. Bir kişi için doğru olan şeyler, bir başkası için yanlış olabilir, fakat yine de iki ya da daha fazla kişi için aynı olabilen bazı belirtiler vardır. İnsan davranışındaki hiçbir unsur kesin veya mutlak değildir. Daha sonra kişisel davranışların önemini inceleyeceğiz ve bir insan yalan söylemeye meyilli iken büyük oranda ortaya çıkan davranışları irdeleyeceğiz. Bu davranışların hiçbiri

aldatmayı belirlemede tamamen güvenilir değildir, ayrıca belirtilerin görünüşte olmaması o kişinin doğruyu söylediğini göstermez. Doğruyu söyleyen kişinin bile, sadece tesadüfi olaylar olan veya gözlemci tarafından yanlış yorumlanan aldatma işaretlerini verdiği durumlar olacaktır. Yine de, iki, üç ya da daha fazla belirtinin bir defada tesadüfen oluşması ihtimali mümkün olsa bile çok düşüktür.

Sözlü ve sözsüz davranışları incelerken, bir kimsenin dürüst olup olmadığına yalnızca tek bir davranışına bakarak karar vermemelisiniz.

Gruplamaların önemini göstermek için önceki sürücüyü durduran polis memuru örneğini kullanabiliriz. Polis memurunun sırf yolda zikzak yaparak ilerliyor veya hız sınırından daha düşük bir hızda araba kullanıyor diye sürücünün alkollü araba kullandığı sonucuna varmayacağını az önce belirttik. Polis memuru mahkemede sürücünün alkollü olduğunu yargısına ik sınırlı belirtiye dayanarak vardığını söylese, hiç şüphe yok ki dava düşerdi. Bunun yerine polis memuru sürücünün alkol almış olduğunu gösteren bir dizi belirti araması gerekir. Bozuk konuşma, sürücünün nefesinin alkol kokması, bira kutuları veya arabada açık bir içki şişesi, sürücünün ayakta durduğunda dengesini koruyamaması, düz bir çizgide yürümesi istendiğinde yapamaması gibi belirtilerin hepsi bir araya geldiğinde polis memurunun sürücüye ceza kesmesi için gereken sebepler bulunmuş olacaktır.

Ayrıca polis, sürücünün hangi şehirde bulunduğunu veya günlerden ne olduğunu bilmediğini gözlemleyebilir. Polis memuru hakime sürücünün sabah saat 3'te farlarını yakmadan araba kullandığını, hız sınırı saatte 90 km. olan yolda 120 km. ile

gittiğini, batı şeridinde doğu yönüne doğru sürdüğünü de söyleyebilir. Son olarak, yasal seviye 10 iken sürücüye alkol muayenesi yapıldığında kanındaki alkol seviyesi 32 çıkar. Bütün bu faktörlerin birleşmesi ile polis memuru sürücünün alkollü araba kullandığına karar verir. Yaptığımız grup tanımı da buna benzer. Tek bir belirti kişinin yalan söylediği kararına varmak için yeterli kanıt sağlamaz, fakat tek bir konuyu konuşma esnasında meydana gelen birden çok belirti büyük ihtimalle aldatmanın meydana geldiğine işaret eder.

Tutarlılık

Kural 4: *Belirli bir konuya verilen tutarlı bir tepki, yalan söylendiğinin göstergesi olabilir.*

Daha önce, bir gözlemcinin aldatmayı belirlemek için karşısındaki kişinin olağan veya sürekli davranışlarındaki değişikliklere bakması gerektiğini belirtmiştik. Daha sonra öğreneceğimiz gibi, gördüğünüz bütün değişiklikler birinin size yalan söylediğini göstermez, kişi genel bir stres altında iken o şekilde davranabilir. Gösterdiğim aldatma nedenli değişiklikler meydana gelir çünkü gerçekte hissettiğim duygular ile sizin görmenizi istediğim duygular arasında bir çatışma olması söz konusudur. Gördüğünüz bu değişiklikler, bütün bu duygusal konuları kontrol altında almaya çalışırken yaşadığım çatışmalar nedeniyle meydana gelir. Hedeflediğim mesajlara alışıp onları kontrol edene ve gerçek iç mesajlarımla uzlaşana kadar, o belirli konu hakkında konuşmamı istediğinizde her zaman tutarlılık gösteren bir çeşit olumsuz tepki olacaktır. Diğer önemsiz konularla ise aynı sorunu yaşamam.

Zaten bir kişinin sadece tek bir davranışının o kişinin dürüst mü yoksa aldatıcı mı olduğunu kanıtlayamayacağını ve grup halindeki davranışları tanımlamanız gerektiğini biliyorsunuz. Eğer bu söz konusu konuşmacı için gerçekten önemliyse ve konuşmacı yalanlarını devam ettirmek zorundaysa, o konuyu her gündeme getirdiğinizde bir çeşit tepki almanız gerekir. Fakat bu, konu her gündeme geldiğinde kişinin aynı davranış gruplarını sergileyeceği anlamına gelmez. Aramanız gereken şey konu hakkında konuşulurken devamlı meydana gelen davranışlar grubudur. İncelediğiniz davranışların gelişigüzel olmaları ihtimalini ortadan kaldırmanız gerekir.

Araştırmalarda bulunan kilit noktalardan birisi de, aldatıcı kişinin bir süreliğine kendini rahatsız eden konuya tepki vermeye devam etmesidir. Aldatıcı kişinin stres veya aldatma işaretlerini göstermeye devam edeceğini bilmek, kişiyi öyle ya da böyle diğer ilgili konularda test etmenize izin verir. Eğer sadece tek bir konu açıldığında olumsuz tepki alıyorsanız, aldatma eyleminin yüksek ihtimalle bu konu ile ilgili olduğunu bilirsiniz. Bununla birlikte, bir süre sonra, kişinin o belirli konuya gösterdiği tepkilerin şiddeti azalabilir. O zaman konu hakkında konuşmak kişinin gösterdiği tepkilerin eskisi kadar şiddetli olmamasına yol açabilir.

Her zaman aynı değişikliklerin ortaya çıkmasını değil, değişikliklerin her zaman olmasını ve bu değişikliklerin gruplar halinde ortaya çıkmasını beklemelisiniz.

Örneğin, diyelim ki insan kaynakları müdürü olarak çalışıyorsunuz ve işiniz şirketiniz için kalifiye eleman adayları ile görüşmek ve işe almak. Doldurmaya çalıştığınız boş pozisyon biraz deneyim, eğitim, diploma

veya başka bir referans gerektiriyor olabilir. Adayla görüşürken ve iş başvurusunu gözden geçirirken, bir diploması veya önceki işinde deneyimi olup olmadığını sorarsınız. Bu konu ne zaman gündeme gelse, kişi yan çizmeye ve oyalayıcı cevaplar vermeye başlar ve büyük ihtimalle size beden dilinde büyük değişiklikler olduğunu belli eder.

Bu davranışlar pekala kişinin geçmişiyle ilgili birtakım şeyleri sizden sakladığını gösteren bir dizi davranışa işaret edebilir. Akademik eğitimini bitirmemiş olabilir veya becerilerini ya da önceki iş deneyimlerini abartmış olabilir. Bu alanda kişinin neden davranışlarında böyle belirgin değişikliklerle yanıt verdiğini anlayabilmek için çok daha detaylı incelemelerde bulunmanız gerekir.

Ya çocuklarınız için bir bakıcı almayı düşünüyorsanız? Veya siz uzun sürecek bir tatile çıktığınızda evinize bakması için tutacağınız kişiye soru soruyorsanız? Bakıcının sorumluluk sahibi ve eviniz ya da çocuklarınız söz konusu olduğunda güvenebileceğiniz biri olduğundan emin olmak istemez miydiniz? Davranışlarındaki önemli değişiklikler o kişinin geçmişiyle ilgili daha sorgulayıcı olmanızı söyleyebilir. Belirli konularda konuşurken o kişinin gösterdiği devamlı tepkiler daha eksiksiz detayları araştırmaya devam etmeniz için bir işaret olabilir. Karşınızdaki kişinin değişmezlerinde bir dizi değişikliğe neden olması muhtemel ilgili konu veya soruya geri dönmeniz ve konuşmanızda geçen o konuya her yaklaştığınızda ne olduğuna bakmanız gerekebilir. Unutmayın ki, her zaman aynı değişikliklerin ortaya çıkmasını değil, sadece değişikliklerin her zaman olmasını ve bu değişikliklerin gruplar halinde ortaya çıkmasını bekliyorsunuz. Böyle bir durumun meydana geldiğini fark ettiği-

nizde, konuşmayı sürdürecek, kilit konudan uzaklaşacak, sonra çemberi daraltıp konuya geri dönecek ve ne olduğunu yakından inceleyeceksiniz.

Önyargılar

Kural 5: *Becerilerinizi en verimli şekilde kullanabilmek için, konuşmalara peşin hükümsüz yaklaşın; önyargılar veya yanlış yorumlarla yapılan incelemeler güvenilir değildir.*

Bu kitabın en başından beri, genelde insanların başka bir kişinin yalanlarının kurbanı olup olmadıklarını veya olmayacaklarını belirlemede son derece başarısız olduklarını açıklamaya çalıştım. Aldatmayı belirlemede neden bu kadar başarısız olduğumuzu da açıklamaya çalıştım. Başarısız olmamızın nedenlerinden bazıları yanlış davranışları güvenilir aldatma işaretleri olarak tanımlamamızdı. Bütün insanlar için aldatmayı veya dürüstlüğü doğru şekilde gösteren tek bir davranış olmadığı için, tek davranışları temel alarak aldatmayı tanımlamaya çalışmanın riskleri hakkında sizi uyardım. Kişisel önyargılar veya peşin hükümler yanlış yorumlara varmamıza neden olan tuzakları artırır.

Başka birinin dürüstlüğü üzerine yaptığınız analizin doğru olması, kişinin dürüst mü sahtekar mı olacağı hakkındaki bütün muhtemel önyargılarınızı bir kenara koyma yeteneğinize bağlıdır. Eğer gözlemlerinizi bu kişinin size yalan söyleyeceği varsayımı ile yaparsanız, sadece o kişinin doğru aldatma belirtilerini gösterip göstermeyeceğine dair şüphelerinizi doğrulayan belirtileri görürsünüz. İnsanlar sık sık çözüme karar verip çoktan vardıkları sonuçları destekleyen iddiaları yaratmak konusunda kötü bir şöhrete sahiptir.

Örneğin, ülkedeki belli bir şehrin halkının araba kullanma yeteneği hakkında şöyle bir düşüncem var. Bence onlar bütün Amerika Birleşik Devletleri'ndeki en kötü, en umursamaz ve en tehlikeli sürücüler. Oranın sürücülerinin sadece bir kısmı değil, bu insanların hepsi rezalet sürücüler. Onlarla yolu paylaşmaktan nefret ediyorum!

Öncelikle, her zaman hız sınırının üzerine çıkarlar. Hepsi delidir! Sürat şeridinde yanınızdan uçup giderler. Fakat eğer başka bir arabayı geçip sollama şeridine geçmek istersem, geçmeye çalıştığım arabanın hızına inerler. Arkalarında biriken trafik umurlarında olmaz. Ayrıca bu insanlar başka bir arabanın kenara çekmesini sağlamak için arabanın dibinden gitme hatta selektör yapmak konusunda kötü bir üne sahiptir. Ne zaman özellikle berbat bir sürücü görsem, hangi şehirden olduğunu anlamak için plakasını görmeme gerek kalmaz!

Trafik canavarıymışım gibi mi geliyor? Bu sürücüler hakkındaki olumsuz görüşlerimin nedeni ne? Önyargılarım gözlemlerimi seçer – şüphelerimi ve beklentilerimi doğrulayacak örnekleri kollarım. Fakat gözlemlediklerim her şeyi anlatmaz. Bir şehirdeki herkesin berbat sürücü olmasına imkan yoktur, fakat sadece görmek istediklerimi görerek – önyargılarımı doğrulayan örnekleri – durumu bu şekilde görürüm. Önyargılarım gözlem becerilerimi zayıflatmıştır ve bu yüzden yanlış bir yargıya varırım. Birisinin size yalan söyleyip söylemediğini belirlerken, ilişkiniz de risk altındaysa, önyargılı olmamak ve nesnel kalmak için dikkatli olmanız gerekir.

Sadece doğruları söylediğiniz halde, ne derseniz deyin, size inanılmaması kadar kötü bir şey olabilir mi? Yalan söylemekle suçladığınız ama aslında dürüst davranan eşiniz veya çocuğu-

nuz kendini nasıl hisseder? Karşılıklı güven ve saygı temelleri değil de şüphe üzerine kurulu bir ilişkinin ne kadar çarpık olacağını düşünün. Hayatınızda çok büyük önemi olan kişi size güvenemiyor, hayallerini ve umutlarını sizinle paylaşamıyor, sizinle konuşurken devamlı kendini savunmak zorunda hissettiği için tavsiye ve desteğinizi bile isteyemiyor.

Diğer taraftan, önyargılar bindiğiniz dalı kesmenize ve yalanlara karşı savunmasız olmanıza neden olabilir. Eğer şirket pikniğinde tanıştığınız yakışıklı adamın dürüst olmak dışında her şey olabileceğini düşünüyorsanız, kendinizi başka birinin yalanlarının kurbanı olmaya hazırlıyorsunuz demektir çünkü yalanların nerden geleceğini asla göremezsiniz. Bu birisi hakkında duyduğunuz her yalana inanmanız gerektiği anlamına gelmez. Aslında, yalan saptama tekniklerini kullanıyorsanız, karşınızdaki kişinin anlattığı hikayeyi ne zaman abarttığını anlamanız gerekir. Ancak bununla birlikte, duyduğunuz dedikoduların gerçek olduğunu görmek istemediğiniz için bariz uyarıcı işaretleri görmezden geliyor musunuz? O kişinin yalancı olduğu konusunda sizi uyaran insanların haklı çıkmalarını istemediğiniz için yalanlarına inanıyor musunuz? Eğer kendinizi, sizi uyanların yalan söylediğine ikna ederseniz, sonuç olarak yakışıklının dürüst olduğuna da ikna olursunuz. Tabii ki herkesin size yalan söylediğini düşünecek kadar paranoyak olmayın. Umarım herkesin doğruyu söylediğini düşünecek kadar saf da değilsiniz. Bununla birlikte, diğerlerinin sizinle iletişim kurma şekillerini doğru şekilde deşifre etmeyi ve onlarla nasıl iletişim kurduğunuz hakkında daha bilinçli olmayı öğrenebilirsiniz.

Bu noktada soracağınız soru şu olmalıdır: "Önyargı tehlikesinden nasıl kaçabilirim?" Dürüstlüğünü değerlendirmeden önce

o kişinin davranış değişmezlerini belirlediniz mi? Tek davranışlar değil de davranış gruplarını temel alarak muhtemel yalanlarını teşhis ettiniz mi? Belirli konuları konuştuğunuzda sürekli olarak gruplar halinde yalan işaretleri veriyor mu? Güvenilir aldatma işaretleri olarak gördüğünüz değişiklikleri tanımladınız mı? Biraz daha ileride çapraz kontrol konusuna değinirken bu konuyu ayrıntılı olarak inceleyeceğiz.

Kirlenme

Kural 6: *Siz uyaransınız ve bazı davranışlarınız gözlemlerinizin doğruluğunu bozacak şekilde diğer kişinin davranış ve tepkilerini etkileyebilir.*

Daha önce, sizin için gözlemci olarak önem taşıyan davranışların zamanlı davranışlar olduğunu belirtmiştim. Bu kuralı açıklarken, iletişim kurduğunuz kişinin, hissettiği en yakın uyarana tepki verdiğini belirtmiştim. Amacınız kişinin o uyarana neden tepki verdiğini belirlemektir. Unutmayın ki uyaranın kaynağı sizsiniz ve aslında davranış şekliniz incelediğiniz durumu etkiler.

Davranışlarınızı, verdiğiniz elektriği, bulunduğunuz ortamın yarattığı kirlenmeyi içeren küçük ayrıntılara devamlı dikkat edemeyeceğinizi düşünüyor olabilirsiniz. O nedenle, bu kadar yoğun odaklanmanızı kolaylaştıracak birkaç durumu size sunmak isterim. Öncelikle, size yakın veya yabancı olan birisiyle konuşuyorsanız ve yalanlara karşı tetikte olmak istiyorsanız, o konuşmayı aceleniz olmadığı bir zamanda ve dikkatinizin dağılmayacağı bir ortamda yapmaya çalışın. Tedirgin olsanız ve pek çok şeyin risk altında olduğunu düşünseniz

bile, sakin olmaya ve rahatlamaya çalışın. Bir bakıcı adayı ile görüşecekseniz, bu konuşmayı her an patronunuzun konuşmayı böleceği korkusuyla devamlı telefonların çaldığı ofisinizde yapmaya çalışmayın. Benzer şekilde, on beş dakika içinde diş doktorunuzdaki randevunuz için çıkmanız gerekirken, akrabalarınız eve gelmek üzereyken veya televizyonda en sevdiğiniz program varken, cüzdanınızdan kaybolan parayla ilgili genç çocuğunuzla konuşmaya çalışmayın. Görüşmenizi sessiz bir yerde yapmaya çalışın ve sakin, rahat bir atmosfer yaratmak için elinizden geleni yapın. Eğer dikkatiniz toplayabiliyorsanız ve bol vaktiniz varsa, konuşmayı başarılı bir şekilde inceleyebilir ve analiz edebilirsiniz.

Şunu unutmayın, herhangi bir konuşma sırasında karşınızdaki kişi tıpkı sizin ona yaptığınız gibi davranışlarınızı okuyup teşhis ediyor olacaktır. Eğer incelediğim kişi ile uzun süreli bir ilişkim varsa, onun da benim davranış değişmezlerimi gayet iyi anlamış olması gerekir. Karşımdaki kişi, geçmişteki ilişkimiz ve iletişimize göre bana yanıt veriyor olabilir ve geçmişimizin iyi ya da kötü olması onun davranışlarına yansıyacaktır. Kendinize sormanız gereken, konuştuğunuz konunun kendisi değil, sizin davranış tarzınıza göre davranıp davranmadığıdır. Bazen hareketlerimiz ve tepkilerim çok daha güçlüdür ve karşımızdaki kişi için konunun kendisinden daha önemlidir.

Bir başkasından gördüğüm davranışlar, o kişinin benim davranışlarım gördüklerinin sonucu olabilir. Saldırgan, küçümser veya ilgisiz bir tutum içindeysem, iletişim kurduğum kişinin tepkileri, benim davranışlarımın ve iletişim tarzımın yansıması olabilir. Şimdi anlatacağım öykü kirlenmeye mükemmel bir örnek oluşturmaktadır.

Birkaç yıl önce, eşim için pahalı bir parfüm aldım. Şehirdeki büyük bir alışveriş merkezine gittiğimizde kokuyu denemiş ve çok beğenmişti. Herhangi bir nedenle değil, sadece sürpriz olsun diye eşime hediye olarak parfümü satın aldım. Gerçekten de istediği şeyi hediye olarak vererek eşime duyduğum sevgiyi ifade edebilecektim.

Hediyeyi almanın üzerine birkaç ay geçmemişti ki, eşim şişenin nerdeyse yarısının boş olduğunu fark etti. Sonuçta bu bir parfüm, tıraş losyonu gibi yüzünüze boca e:miyorsunuz. Eşim, birisin parfümüyle ilgilenmekte olduğunu ve parfümü harcadığını anlamıştı. Kısa süre sonra, eşim kedilerimizden birinin çok ağır bir koku yaydığını fark etti ve hemen bu korkunç suçu kimin işlediğini bulmak için büyük bir soruşturma başlattı. Ben şehir dışında olduğum için hemen şüpheli olmaktan çıktım. Eşim parfümü kedinin üzerine boca etmemişti, bu durumda sadece iki olası şüpheli vardı – kızlarımız.

Eşim her iki kızımızla da parfümle ilgiliolarak yüzleşti. İki çocuk da son derece kesin bir şekilde olay hakkında bilgileri olmadığını söyledi. Eşim ikisinden birisinin kendisine yalan söylediği konusunda ısrar etti. Son derece üzgünolan ve gerçeğe bir adım bile yaklaşmayan eşim, birisi bu işi yaptığını söylemezse, iki kızımızın da annelerine yalan söylediği için çok ağır cezaya çarptırılacağını ve bu şekilde en azından suçlunun da cezasını çekeceğini söyledi. Kısa süre sonra küçük kızım suçu işlediğini itiraf etti. Televizyon veya diğer hakları olmdan iki hafta oda hapsi cezasına çarptırıldı.

"Sorgulama"dan birkaç gün sonra büyük kızım konu hakkında bir yorum yaptı ve eşim birden yanış çocuğun suçlu bulunduğunu ve ceza aldığını fark etti. Hemen büyük kızımla

yüzleşti ve kızım zavallı kedinin üzerine parfümü boca ettiğini itiraf etti. Eşim daha sonra küçük kızıma neden suçu üstlendiğini sordu ve şu cevabı aldı: "Dayak yemektense ceza alırım daha iyi!" Olayların değişmesine şaşıran eşim, büyük kızımıza kız kardeşinin kendi yaptığı bir suçu üstlenmesine neden izin verdiğini sordu. Büyük kızımın cevabı şöyle oldu: "Eh, yaptığını itiraf edecek kadar aptalsa, bu onun suçu."

Kızım parfümü kimin harcadığı sorusuna değil, masum olsa da olmasa da ikisinin de ağır ceza alacağı tehdidine tepki vermişti. En küçük kızımın seçimi çok netti. Çocuklarımın tepkileri, soruları soran kişinin gerçeği ortaya çıkarma amacıyla sergilediği yaklaşım nedeniyle "kirlenmişti".

Çapraz Kontrol

Kural 7: *Herhangi bir sonuca varmadan önce, gözlemlerinizi gözden geçirmeniz ve elde ettiğiniz verileri çapraz kontrole tabi tutmanız gerekir.*

Artık bir kimsenin sözlerinin dürüstlüğünü yanlış değerlendirme ile sonuçlanabilecek tuzakları ve tehlikeleri biliyorsunuz. Kararlarınızı etkileyebilecek bu tarz hataları yapma ihtimalini azaltmak üzere tasarlanan bazı çok önemli kural ve ilkeleri ana hatlarıyla belirttim. Bu kişiye inanıp inanmayacağınıza dair son karar tamamen size aittir. Güvenilir aldatma işaretleri ve kişinin suçlu olduğunu gösteren davranışları belirleme yeteneğinize güvenmek zorundasınız. Ayrıntılarıyla incelendiğinde aldatmayı belirlemede güvenilir olduğu ortaya çıkan davranışları inceleyeceğiz.

Birkaç yıl önce, kayıp bir genç kızın babası eyalet polisi aracılığıyla benimle temasa geçti. Kız yaklaşık üç yıldır kayıptı. Perişan baba kızını bulmak için özel dedektif ve medyumlara kadar her şeyi denemişti. Cinayet sebebiyle hapiste olan genç bir adam kızı hakkında bilgi sahibi olduğunu söyleyerek kısa süre önce adamla temasa geçmişti. Çaresizce bilgi edinmeye çalışan adam, eyalet polisinden yardım istemiş ve bana yönlendirilmişti.

Genç kızın ortadan kaybolmasıyla ilgili bazı temel bilgilere sahiptim ve daha kapsamlı bir görüşme yapmak için genç adamla görüşmek üzere hapiste iki gün geçirdim. Genç adam kızla ilgili biraz mantıklı bilgiye sahipti ve kayıp kızı ayrıntılı bir şekilde tarif edebiliyordu. Birçok kez kızı gördüğünü ve hatta bir keresinde kız yaralandığında sağlığına kavuşmasına yardım ettiğini söylüyordu. Kızın kendisini kaçıranlar tarafından saklandığı bölgeyi anlattı. Eğer kendisini hapisten çıkarabilirsem beni kıza götürecekti. Kızın babası çaresizlik içindeydi, adama acıyordum. Kızını bulmamıza yardım etmesi için polisin genç adamı hapisten çıkarmasını istiyordu. Fakat genç adamın doğruyu söylediğinden hiç de emin değildim. Ona sorduğum bazı konularda son derece net cevaplar veriyordu, fakat genç kız, bulunduğu yer, sağlık durumu ve kimler tarafından kaçırıldığı gibi konularda zorlayınca kaçamak yanıt ve aldatma işaretleri verdiğini görüyordum. Genç adama güvenilemeyeceğini ve kız hakkında bildiklerinde yalan söylediğini belirttim, fakat babası ve konuyla ilgili diğer kişiler adamın doğruyu söylediğine ikna olmuştu. Adamın yalan söylediğine tek inanan bendim.

Adamın davranışları ile ilgili analizim aklımı kurcalıyordu. Bir şey mi kaçırmıştım? Onunla iki gün boyunca yüz yüze görüş-

müştüm. Ayrıca iki kere telefonda konuşmuştum. Davranış değişmezlerini çok iyi anladığımdan emindim. Ara sıra, temel davranış özelliklerini görebilmek için önemsiz konulardan konuşmuştuk. Yalan söylediğini düşündüğüm alanları gözden geçirmiştim ve her zaman gruplar halinde olan aldatıcı işaretlerini tanımlayabiliyordum. Kızı gördüğünü, yaralandığında tedavi ettiğini, nerede olduğunu ve kimler tarafından kaçırıldığını anlatırken kaçamak cevaplar veriyordu. Tepkileri tutarlı ve zamanlıydı.

Hiç önyargım var mıydı? Neden ona güvenmiyordum? Hapiste olduğu için mi? Adamın kızını bulmasına yardım etmek istiyordum gerçekten, fakat duymak istediklerini söyleyemiyordum. Tamamen çapraz kontrolden geçirmiştim ve analizime güveniyordum.

Birkaç ay sonra, bir televizyon programı hikayeyi yayınlamak istedi. Kızı arayan herkesle, hapisteki adam da dahil olmak üzere, röportaj yaptılar. Genç adama veya öyküsüne inanmayan tek kişi bendim. Benim dışında kimsenin vardığım sonuçlardan memnun olmadığını söyleyebilirdim. Televizyon ekibi program için hikayeyi çekmeye başlamadan bir hafta önce genç kız ülkenin öbür ucunda polis tarafından bulundu. Dedektiflere üç yıl önce evden kaçtığını anlattı. Hiç yaralanmadığını, hapisteki genç adamı tanımadığını ve adamın tarif ettiği bölgede daha önce hiç bulunmadığını belirtti.

Aynı hafta, genç adamın bütün hikayeyi uydurduğunu öğrendim. Kızı arıyor görünürken hapisten kaçmayı planlamıştı. Ülkenin o bölümünde aslında daha önce bulunmuştu ve bölgeyi çok iyi biliyordu. Bir genç hakkındaki "kayıp aranıyor" ilanını bulmuş, kız hakkındaki bilgileri ezberlemiş ve ne yaptığını bilmeyen babadan kalan ayrıntıları almıştı.

Analizim doğru çıkmıştı fakat emin olmalıydım. Hataya yer vermeyecek kadar çok şey risk altındaydı. Kendi kurallarıma uyduğumdan emin olmak için analizimi çapraz kontrol etmeliydim. Sonuçlarımı görmezden gelmem için üzerimde çok fazla baskı vardı.

Bir kişinin yalan söyleyip söylemediğine karar vermeden önce, konuşmanız sırasında gözlemledikleriniz hakkında kendinize kritik sorular sormanız gerekir. Eğer bir konuşmada size verilen bilginin doğruluğundan şüphe ediyorsanız, konuşma sırasında bahsettiğiniz konu ile ilgili karar vermeyi ağırdan almanıza yardımcı olabilir. Konu hakkında düşünmek için biraz vakit istemeniz veya konuşmaya daha sonra devam etmek üzere plan yapmanız gerekebilir.

Sonuçları analiz ederken katı olun. İlişkilerin tehlikede olması söz konusu olduğunda dikkatsiz olmak istemezsiniz.

Konuşma bittikten sonra hemen oturun ve karşınızdakinin söylediklerini ve sizin gördüklerinizi not edin. İlk olarak bu kişinin değişmezlerini belirlediniz mi? Bu kişinin normal ve stressiz davranışlarını tamamen anlayabilmek için o kişiyi yeterince uzun bir zaman dilimi içinde veya stressiz ortamda tanıdınız mı veya gözlemlediniz mi? İncelenen kişinin stres altında olmadığı veya yalan üretmek zorunda kalmadığı konuları konuşmak için vakit harcadınız mı?

İkinci olarak, gruplar halinde olduklarını gözlemlediğiniz zamanlı ve tutarlı değişiklikler gösterebilir misiniz? Aldatmayı doğru olarak tanımlamak "his"lere değil, belirli davranışsal gözlemlere dayanmalıdır. Bu davranışlara bir çeşit uyaran neden olur ve tepkiyi alan konu her açıldığında kişiden gelecek

bir çeşit tepki gözlenmelidir. Bu davranışlar ayrıca kişinin değişmez davranış düzeninden bir sapma olduğunu göstermeli ve belirtiler grubu olarak meydana gelmelidir. Eğer belirtilerin ne zaman meydana geldiğini belirleyebiliyor, bu belirli davranışları gösterebiliyorsanız ve gruplar olduklarını gözlemlediyseniz, analiziniz mantıklı bir biçimde doğru olmalıdır.

Üçüncüsü, karşınızdaki kişinin davranışlarını bozabilecek davranışınız veya hareketiniz oldu mu ya da sonuçlarınızı gölgeleyebilecek önyargılar besliyor musunuz? Unutmayın ki biz onları izlerken insanlar da bizi izler ve gözlemlerinizi yapmadan önce kişi hakkında bir fikrinizin oluşmuş olması gerçek ve yalanlarla ilgili yaptığınız analizde ölümcül hatalara yol açabilir. İki kişi arasındaki ilişkiyi sebepsiz yere güvensizlik oluşmasından daha fazla hiçbir şey yaralamaz.

Dördüncüsü, içinde bulunduğunuz durumda, yalancının söylediği yalana inanıyor olabilir misiniz? Ne kadar garip gelse de, bazen bir yalana inanmak, gerçeği öğrenmekten daha kabul edilebilir bir durumdur. Gerçekleri üzücü, huzursuz edici, yıkıcı veya son derece rahatsız edici bulabilirsiniz. Asıl sınav gerçeği açığa çıkarıp çıkarmamanız değildir, asıl soru şudur: Bu gerçekle yaşayabilir misiniz? Ve gene, konunun siz ve hayatınız için ne kadar önemli olduğuna karar vermeniz gerekir. Emin değilseniz ve konu ciddi değilse, o halde benim tavsiyem başka bir kişiye şüphe duyma fırsatı tanımanızdır. Bu şekilde ilişkilerinizin daha sorunsuz gittiğini göreceksiniz. O nedenle bulduklarınızı dikkatli bir şekilde çapraz teste tabi tutmaya ve sonuçlarınızı analiz ederken katı olmaya hazır olun.

İlişkilerin tehlikede olması söz konusu olduğunda dikkatsiz olmak istemezsiniz. Neden bu kişinin dürüst olup olmadığına

karar vermeye çalıştığınızı kendi kendinize açıkça sorun. Herhangi bir şeyi atlamadığınızdan emin olmak için analiz sürecinizdeki her adımı zihninizde gözden geçirin. Bir kişiye onun dürüst olmadığına inandığınızı söylediğinizde en azından ilişkiye zarar vermeden böyle bir suçlamayı geri almak çok zor olabilir. İlla ki bir hata yapacaksınız da, bu diğer kişinin dürüst olduğu anlamına gelen bir hata olmalıdır. Yalanların tuzağına düşme tehlikesini daha sonra dikkatli olarak veya daha sorgulayıcı bir şekilde azaltabilirsiniz.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SÖZLÜ İLETİŞİM

Birisiyle iletişim kurarken "yaydığımız" bütün işaretler ve mesajların içinde, ses toplam çıktının sadece yüzde 20'sini oluşturur. Fakat bu yüzde 20'lik kısım bilgi açısından son derece yoğundur. Ses kanallarının çok yoğun olması ve dinleyicinin söylediklerimize odaklandığını bildiğimiz için, konuşurken ürettiğimiz işaretleri kontrol etmek için çok uğraşırız. Hepimiz şu eski deyişi duymuşuzdur: "Önce düşün, sonra konuş" veya daha güncel haliyle, "Ağzını çalıştırmadan önce beynini devreye sok." Söylediklerimi duyacak ilk kişinin kendim olduğunu biliyorum ve sözlü mesajlarımı dinleyen kişinin sözlerimi dikkatle inceleyeceğinin farkındayım. Aynı şey herkes için geçerlidir. Sonuç olarak, söylediklerimizi sürekli olarak düzenler ve mesajın dinleyici tarafından nasıl alınacağını ve yorumlanacağını hızla değerlendiriyor oluruz.

Sözlü belirtiler genellikle stresi ve aldatmayı birebir tanımlamak için en verimli işaretlerdir.

Eğer iletilen mesaj yalan doluysa, alıcının inanacağı ve aldatmayı saptamayacağı bir şekilde iletilmelidir. Aynı zamanda, yalanın yakalanacağından endişe duyduğumuz için stres altında olduğumuzu gösteren sözlü belirtileri kontrol etmeye çalışırız. Konuşmayı böyle kapsamlı bir şekilde gözlem-

lemeye yönelik çabaların sonucu olarak, insanlar nispeten az sözlü aldatma belirtisi gösterebilmektedir.

Sözlü davranışlar üç sınıfa ayrılır: ses niteliği, ses netliği ve konuşma içeriği.

Bu noktada konuşmayı düzenlemenin ve konuşmaya hazırlanmanın çok önemli olduğunu düşünüyor olabilirsiniz ve böyle düşünmekte haklısınız da. Sözlü davranışları inceleyen bu bölümde bütün sözlü stres ve aldatma işaretlerini kontrol edemediğimizde nelerin olacağını açıklayacağız.

Konuşmamızı kontrol etmeye bu kadar çok gayret ettiğimiz için çok fazla sözlü aldatma işareti vermeyiz fakat bu işaretler meydana geldiğinde çok büyük önem taşırlar.

Sözlü davranışları üçe ayırarak inceleyeceğiz: ses niteliği, ses netliği ve konuşma içeriği. Bu özelliklerin ayrı ayrı ve bir arada nasıl çalıştığını anlayarak gözlem yaptığımız kişinin duygusal ve bilişsel davranışlarını anlayabiliriz.

Ses Niteliği

Ses niteliği üç özellikten oluşur: ton, yükseklik ve konuşma içeriği. Stres veya endişe genellikle sesin bu üç özelliğinin en az birinde değişikliğe neden olur. Çoğunlukla, bu belirtiler kişinin yalan söylediğini değil, sadece stres yaşadığını gösterir. Ses niteliğindeki değişiklikler size karşınızdaki kişinin pek çok duygusal değişiklik ve duygusal tepki yaşadığını ve bu tepkilerin ne kadar güçlü olduğunu anlatır.

Genel itibariyle konuşmamız ile ilgili hatırlamamız gereken ana faktör şudur: Bir kimse konuştuğunda bunun nedeni dışardan gelen bir uyarana içsel bir tepki vermesidir. Bir kişinin ko-

nuşmayı seçmek için her zaman bir sebebi vardır. Kişi, her ne sebeple olursa olsun, kendisi ve konu arasında zihinsel ve/veya duygusal bir bağ olduğunu düşünür. Söylenen kelimeler (içerik) kişinin belirli bir konuyla bilişsel veya zihinsel seviyede nasıl ilgilendiğini veya değinmek istediğini aşığa çıkarır.

Ses niteliğinde meydana gelen değişiklikler sadece kişinin stres altında olduğunu gösterir.

Kelimeler bazen konunun kişi üzerindeki duygusal etkisini açığa çıkartabilir. Diğer bir deyişle, ses niteliği size zihinsel yanıtın türünü ve seviyesini ve ayrıca bazen konuşmacının yaşadığı duygusal tepkiyi anlatabilir.

Ton

Kişinin oturmuş ses seviyesinde meydana gelen değişiklik, kişinin tepkisinin güçlülüğünü ve bu yanıtın olumlu veya olumsuz özelliklerini gösterir. Örneğin, yükseltilmiş ton güçlü içsel tepkilere işaret eder, kişinin sinirli, heyecanlı veya yılmış olduğunda verdiği tepkiler gibi. Yükseltilmiş ton kişi dikkatleri kendi üzerine çekmek istediğinde de meydana gelir. Neden ne olursa olsun, farkına varılmasına ve sözlerine kulak verilmesine ihtiyacı vardır. Ses tonundaki düşme, kişinin konudan bir şekilde uzaklaşmak istediğini veya geri çekilme ihtiyacı duyduğunu gösterir, depresyondaki bir kimse veya konunun kendisi için olan önemini hafife almak isteyen birinin yaşadığı duygular gibi.

Ses niteliğindeki uç noktaların bir örneğini TV komedi programı *The Andy Griffith Show*'daki *Barney Fife* karakterinde görebilirsiniz. Barney'in tiz sesini duyduğunuzda ne kadar üzgün olduğunu duyabilirsiniz. Aynı ses tonu, Barney bütün

Mayberry halkından kendisini dinlemelerini ve şerif yardımcısı olarak gereken saygıyı göstermelerini istediğinde de belirgindir. Başka bir örnek vermek gerekirse, skorun yakın olduğu ve ev sahibi takımın harika bir oyun çıkardığı maçın bittiğini anons eden spor spikerini düşünün. Bir diğer açıdan örnek verelim: Akşam haberlerini sunan spikerin bir doğal afetin her yeri yıkması veya ünlü birinin ölmesi haberini sunarken sesine dikkat edin.

Yükseklik

Bir kişinin sesinin yüksekliğindeki değişiklik, kişinin iletişim kurarken hissettiği içsel enerji seviyesini mükemmel biçimde gösterir. Yüksek ses genellikle heyecan, korku veya öfke ile ilgilidir. Yükseltilmiş ses aldatma ile ilgili olduğu gibi öfkeli bir tepkiye – daha sonra açıklayacağım gibi, veya kendisine inanılmadığını düşünen dürüst bir kimsenin artan kızgınlığına – işaret edebilir. Konuştuğunuz kişi sesini yükseltiyorsa konuşmayı kirletmediğinden emin olmanız gerekir.

Bir kişi sözlü davranışını beden dilinden daha iyi kontrol edebilir

Alçalan ses yüksekliği, genellikle kişinin belirli bir konuya verilen dikkati en aza indirme çabasını gösterir. Ses yüksekliği kişi üzüntülü veya depresyonda iken de düşebilir. Ses yüksekliğinin düşmesi geri çekilme işareti olabilir. Hiç çocuğunuza okulun nasıl gittiğini, ödevini bitirip bitirmediğini veya o çok önemli biyoloji sınavına çalışıp çalışmadığını sordunuz mu? Diğer özelliklerin yanı sıra sesinin alçaldığını ve yumuşak bir sesle cevap vermeye başladığını hatta belki de mırıldandığını fark ettiniz mi? İşte biraz daha kurcalayıp okulun aslında nasıl gittiğini öğrenme-

nin tam zamanı! Farz edin ki patronunuza yeni işi kimin alacağı hakkında karar verip vermediğini sordunuz. Yumuşak ve kendini geride tutan bir ses sizi hayal kırıklığına uğratacak haberlerin yolda olduğunu, patronunuzun yeni işi almadığınızı size nasıl söyleyeceğini bilemediğini gösterebilir. Düşünün, arkadaş olarak gördüğünüz ve tavsiyesine ihtiyaç duyduğunuz birisi ile kişisel bir konuda konuşuyorsunuz. Bütün diğer sözlü ve sözsüz işaretlerin yanı sıra, sesindeki yumuşak ve kaçamak tavır, konuyu sizinle konuşmaktan rahatsızlık duyacağını hatta belki de konuyu konuşacak kadar önemli bulmadığını gösterebilir.

Konuşma Hızı

Kişinin konuşma hızındaki değişiklik bize hem kişinin duygusal durumuyla ilgili bilgi verir hem de konuşma sırasındaki bilişsel süreçler hakkında ipucu verebilir. Konuşma hızı, konuşulan kelimelerin süreye oranıdır. Daha basitçe, kişi ne kadar hızlı konuşmaktadır? Dakika başına artan kelime sayısı kişinin sinirli veya heyecanlı olduğunu öne sürebilir. Konuşma hızının düşmesi, konuşulan konuyla ilgili duyulan üzüntü, ilgisizlik veya zorluğun varlığına işaret eder.

Örneğin, Noel Baba'nın kendisine hediye getireceğini anlatan bir çocuğu dinleyin. Bir radyo yarışması ve oyun programında araba kazandığını söyleyen kişinin konuşma hızına dikkat edin. Diğer yandan, bir arkadaşın, aile üyesinin veya bakanın kötü bir haberi nasıl verdiğini dinleyin. Bir kişinin konuşma hızında bir diğerine göre rahatsız edici veya üzücü bir haber verirken belirgin bir değişiklik olur.

Konuşma hızı, konuşan kişinin bilişsel tepkisi ile de değişecektir. Bir kişinin bir dakikada söylediği kelimelerin, iletmeden önce üzerinde çalıştığı veya tekrar ettiği bir mesajı verirken artması olağan değildir. Cumartesi gecesi dışarı çıktığında aldığı aile arabasında çizik veya ezik olan bir genci düşünün. Genç sürücü arabaya ne olduğunu ailesine anlatmadan ve anne babasına açıklama yapmadan önce başından geçenleri pek çok kez kendi kendine tekrar etmiş olabilir. Hikayesi yalan olmayabilir, ancak, gencin sıyrılmak için olayı en uygun şekilde anlatacağından emin olabilirsiniz.

Bir kimsenin konuşma hızı normal hızına göre belirgin şekilde azaldığında, karşınızdaki kişi sözlerini çok dikkatli bir biçimde tartıyor demektir. Bu kişiye önceden hazırlanmadığı bir sorulmuş olabilir ve cevap olarak hazırlamış olduğu bir düşünce dizisi yoktur. Artık verdiği cevaplara çok dikkat etmelidir.

Bir dakika durup seste meydana gelen nitelik değişiklikleri hakkında neler söylediğimizi topluca düşünelim. Sesin tonu yani yüksekliği düşebilir veya artabilir ve konuşma hızı azabilir veya artabilir; yani kişi daha hızlı veya yavaş konuşmaya başlayabilir. Unutmayın ki bu belirtilerin hiçbiri tek başına kişini yalan söylediğini veya o konu hakkında dürüst davrandığını belirtmez. Bu değişiklikler sadece o konuyla ilgili olarak kişinin duygusal tepkilerinde bir değişiklik olduğunu belirtir. Buna göre konuyu ele almanız ve konuyla ilgili olarak bu kişiyle onun duygusal tepkilerine göre ilgilenmeniz gerekecektir.

Yalan söyleyen insanlar, doğruyu söyleyen insanlara göre çok daha fazla konuşma bozukluğu gösterirler.

Bu belirtileri karşımdaki kişinin yalancı mı dürüst mü olduğunu değerlendirmek için kullanmayı düşünüyorsam, ses niteliğinin çeşitli etmenlerini ve diğer sözlü ve sözsüz belirtileri karşılaştırmam gerekir. Bu belirtiler bir arada değerlendirildiğinde birbirleriyle çakışıyor veya uyuşmaz veya karşıt mesajlar veriyorsa, o takdirde kişinin asıl duyguları veya ilettiği mesaj hakkında dürüst olmaması olasılığı yüksektir.

Yine Barney Fife örneğini ele alalım. Barney Andy'ye "Üzgün değilim," der. Barney bunu söylerken ses tonu yüksek ve tizdir, nerdeyse bağırır ve çok hızlı konuşur. Sözlü işaretleri konuşma içeriği ile tamamen zıttır ve Barney'nin üzgün olduğu açıkça görülür. Bir kişinin ses niteliğinde ne zaman bir değişiklik gözlemlesiniz ve konuşma içeriği ile ses niteliği zıt olsa, aldatmaya çok dikkat etmeniz gerekir.

Ses Netliği

Aynı anda zihninizde birden fazla düşüncenin olması psikolojik olarak imkansızdır. Bu kavramı aklınızda tutun ve bir kişinin yakalanmadan yalan söyleyecekse aklında tutması gereken onca şeyi düşünün. Öncelikle asıl gerçeğin ne olduğunu unutmaması gerekir. İkincisi önceden söylediği yalanlar varsa onları aklında tutması gerekir. Üçüncüsü önceki yalanlarına uyan yeni yalanlar bulması gerekir. Ve son olarak, bu yeni yalanın ilerde daha çok yalan söylemesi gerekirse diye hatırlanması kolay bir yalan olması gerekir. Şimdi tüm bu zihinsel işleri yaparken, kişinin o anki stres altında bunları yapması gerekir, üstelik aldatıcı olduğu gerçeğini ele verecek bütün sözlü ve sözsüz işaretleri kontrol edip edemeyeceği hakkında endişelidir. Bunu zihinsel olarak

başarmak herkes için çok zordur. Tüm bu zihinsel faaliyetleri başarılı bir şekilde idare edememe, sonuç olarak çıkan sözlü mesajların netliğinden sıklıkla anlaşılır. Bu sözlü hatalar veya kazalara topluca "konuşma bozuklukları" denmektedir.

Konuşma Bozuklukları

Yalan söyleyen insanlar, doğruyu söyleyen insanlara göre çok daha fazla konuşma bozukluğu gösterirler. Belirttiğimiz bütün çeşitli işaretler ve belirtilerde olduğu gibi, her konuşma bozukluğu durumu kişinin aldatıcı olduğunu göstermez. Bazı hatalar sadece kişinin bir çeşit zihinsel stres altında olmasının sonucudur. Bununla birlikte, konuşma bozukluğu belirtilerinin varlığı, kişinin o anda aldatma fırsatını değerlendiriyor olduğunu gösterebilir. Bu nedenle, anlatacağımız bütün belirtiler kişinin size yalan söylediğini göstermese de, yine de kişinin söylediklerini son derece dikkatli bir şekilde dinlemeniz gerektiği gerçeğini akıldan çıkarmamalısınız. Kişinin konuşma netliğini incelerken, kişinin aynı anda üretiyor olabileceği diğer bütün sözlü ve sözsüz belirtileri göz önünde bulundurmanız gerekecektir. Unutmayın ki, siz tek belirtileri değil gruplar halindeki davranışları arıyorsunuz.

Kekeleme, Pelteklik ve Mırıldanma

Konuşma bozukluklarının çoğu genellikle aşina olduğumuz belirtilerdir. Bu belirtiler kekeleme, pelteklik veya mırıldanmayı içerir. Burada bahsettiğimiz kekeleme ve pelteklik, konuşma patolojisi veya doğuştan gelen konuşma bozuklukları ile ilgili değildir. Kekeleme veya peltek konuşma çok açık bir biçimde

meydana gelmeden önce, kişi konuşurken benzer davranışları sergilemez veya sürekli biçimde göstermez. Kekeleme belirtileri meydana gelir çünkü kişi çok hızlı konuşmaya çalışır, peltek konuşma ise kişinin ne diyeceğine tam olarak karar vermeden önce konuşmaya çalıştığı için meydana gelir.

"Ee", "ıı" ve diğer yaygın sesler tek başlarına güvenilir aldatma belirtileri değildir.

Mırıldanma veya ağızda geveleyerek konuşma da kişinin düşüncelerini toplamadan onları sözlü olarak ifade etmeye çalıştığı anlarda meydana gelir. Kişi, düşüncelerini düzenleyene kadar vereceği cevabı ertelemeye çalışır. Yine bu davranışlar genellikle stres altında olan kişi ile ilişkilidir, illa ki yalan söylemek veya bir aldatma eyleminde bulunmak zorunlu değildir.

Duraksama

Konuşma sırasında duraksama davranışı dinleyici için büyük önem taşıyabilir. Duraksama, konuşmacının vereceği yanıtlara tam olarak hazırlanmadığını gösterir ve sözlerini tam olarak oluşturması için kendisine zaman tanır. Bazı gözlemciler yalan söyleyen kişilerin, kendilerine yöneltilen soru ile o soruya verecekleri aldatıcı cevapları arasında daha uzun gecikmeler olduğunu ortaya çıkarmıştır. Yine aynı gözlemciler aldatıcı davranışlarda bulunan kişilerin verdikleri cevapların bütününde daha fazla gecikme olduğunu bulmuşlardır. Maalesef, bu olayı doğru olarak tespit etmek çok zor olabilir çünkü neyin uzun veya kısa olduğu göreceli bir kavramdır. Bir kez daha, karşımızdaki kişinin stres altında olmadığına veya doğruyu söylediğine inanıyor-

sak konuşmacının normal veya değişmez davranış şeklini göz önünde bulundurmalıyız. Birisinin cevaplarında duraksamaların artışı ile ilgili olarak yapabileceğiniz en güvenli varsayım, o kişinin muhtemelen aldatıcı olma seçeneğini tarttığını veya en azından kaçamaklı yanıt verdiğini düşünmektir. Diğer yönlere de özel ilgi göstermeniz ve o kişinin güvenilirliğini analiz ederken ek bilgilere bakmanız gerekecektir.

Yaygın Sesler

Sıklıkla aldatma ile ilişkilendirdiğimiz yaygın sesler vardır fakat aslında bu sesler güvenilir aldatma belirtisi değildir. Bu sesler basit ve anlamsız oyalanma taktikleridir – kişinin konuşmasına tuz biber olan "ee"ler ve "ıı"lar. Bunlar sadece konuşan kişinin düşüncelerini toparlaması için zaman kazanma çabalarıdır. Sözel becerileri güçlü olan bireylerin hızlı ve doğaçlama konuşması iyi olan kişilerden daha fazla bu sesleri kullandıkları gözükmektedir.

Sinirden Gülme

Sinir gülmesi bir kişinin stres altındayken kullanabileceği en ilginç konuşma davranışlarından biridir. Öncelikle, sinir gülmesi hem gerginliği azaltır hem de aslında ne kadar gergin olduğumuzu gizler. Örneğin genç kızları karşı cinsten birisiyle "flört" ederken izleyin. Gençken sizin de kıkırdadığınızı hatırlıyor musunuz? Sinir gülmesi mezarlıkta veya karanlık sokaklarda yürürken ıslık çalmak veya kendi kendine konuşmak ile aynı işlevi görür. Kişi korktuğunda ıslık sakinleştirir, sinirli gülme de rahatsız edici bir durumda olan kişi için aynı görevi yapar.

Sinir gülmesi aynı zamanda konuşmadan önce zaman kazanmak için de kullanılabilir. Kişiye düşünmek ve güvenli bir yanıt vermek için ek süre verir. Bir kimsenin konuşma sırasında kaçamaklı cevap vererek konuşmadan önce gülmeye veya kıkırdamaya başlaması şaşırtıcı değildir. Örneğin, bir kimse kendisine yöneltilen soruyu cevaplamadan önce gülebilir. Aynı zamanda, sinirli gülme gerilen ortamı yumuşatabilir. Kişi o gergin anı yumuşatmak için iyi zamanlanmış bir gülme davranışını kullanabilir. Üstelik bu son derece kolay bir şekilde taklit edilebilen ifadedir ve içinde bulunduğu stresi dikkatsiz bir gözlemciden gizlemek için kullanılabilir. Sinir gülmesi konuşulan konunun konuşmacı için önemli veya kritik olduğunu gösterebilir ve kaçamak yapıldığının veya hatta aldatmanın göstergesi olabilir.

İç Çekme

Sözlü iç çekme belirtisinin iki genel yorumu vardır. Öncelikle, bir konuşma boyunca iç çekme kişinin o konumda kendisine acıyor olabileceğini ve belki de moralinin bozuk olduğunu gösterir. Bu kişinin klinik olarak depresyonda olduğu ve psikoloğa ya da tedaviye ihtiyaç duyduğu anlamına gelmemelidir. O andaki ruh haliyle konudan çekilmek isteyebilir veya sadece o konuyu atlayıp başka konuya geçmek isteyebilir. Kişinin bir süre direnip saldırgan davrandıktan sonra bir defalığına derin derin içini çekmesi kişinin kendi içinde verdiği duygusal veya bilişsel savaşın bittiğini öne sürer. Bu kişi diğer kişinin bakış açısına teslim olmaya hazırdır. Bu iç çekiş, polislerin sorgulama sırasında kişinin suçunu itiraf etmeden hemen önce gördükleri bir davranıştır. Bu davranışa "kabullenme" denir. Kişi o andaki durumun gerçekliğine veya doğruluğuna artık direnmez.

Bulanık Düşünme Belirtileri

Kişinin "bulanık" düşündüğünü gösteren konuşma davranışlarının varlığı konuşmacının aldattığını gösteren güvenilir bir işarettir[4]. Kişinin bulanık düşünme durumlarını gösterebileceği pek çok örnek vardır – kelimelerin atılması, sözcükleri geveleme veya kesme, eksik cümleler, düşüncelerin tekrar edilmesi, cümleleri düzeltme, konuşmayı kesme ve dolaylı düşünceler. Bu terimlerin çok karmaşık davranışları açıklıyor gibi görünmesine rağmen, aslında anlaşılmaları veya belirlenmeleri o kadar zor değildir.

Bir kimseyle konuşurken o kişinin ara ara bazı kelimeleri kullanmadığını fark ettiğinizde, kelimelerin atılması ile ilgili bir örnek görmüş olursunuz. Sanki kişi yasak kelimeyi söylemek istememektedir veya o kelime ile ilgili başka düşünceleri vardır. İşte size bir örnek: "Hayır, o ayrıldıktan sonra olmadı çünkü biz ayrıldıktan sonra yapmamıştım."

Cümle düzeltme görünüş olarak kelime atmaya, ancak kelimeleri çıkartmanın yerine kişi bir kelime seçer, sonra cümlenin ortasında durur ve yerine başka bir kelime koyar. Örneğin, "Ona bağırıyordum, yani, bağırmıyordum ama yüksek sesle konuşuyordum." "Sadece dokundum, yani sadece hafifçe omzuna değdim." Aynı şeyi karşınızdaki kişi konuşurken ifadesinin ortasında isimleri, fiilleri veya zamirleri değiştirdiğinde de görebilirsiniz. "Biz, biz, ben, ben yapmadım." "Biz onu eve götürüyorduk, götürdük." "Ona bana bunu yapmamı söyledi, istedi."

Kelimeleri geveleme durumuna, aklında tutması gereken çok fazla şey olduğu için tetanos hastalığına yakalanmış gibi konuşan birisini örnek gösterebiliriz. Kelimeleri geveleme, kişinin, durumun ne olduğunu, önceden ne söylediğini ve nasıl devam

edeceğini faal olarak düşündüğünü gösterir. Konuşmacı direk bir soruya cevap verirken kelimeleri ağzında geveliyorsa, bu yalanın güçlü bir göstergesidir ve önemle dikkate alınmalıdır.

Kelimeleri kesme, kişiyi baştan savma veya kesik kesik konuşuyormuş gibi gösterebilir. Kişi kelimenin ilk kısmına vurgu yapıp sonraki hecelerde vurguyu azaltıyor gibi görünür. Kişi her bir kelimeyi iletirken öyle ya da böyle tereddüt eder. Bu, aynı zamanda kişi ikna edici olmaya çabalarken veya dikkatinizi çekmek istediği kelimeleri vurgulamaya çalışırken meydana gelebilir. Dinlediğiniz kişi, aslında, bir şeyi vurgulamak için cevabı veriyor veya tepkisini ortaya koyuyordur. Konuşmayı kesme ve düzensiz konuşma hemen hemen kelime kesme hareketinin yansımasıdır. Kişi cümlenin bir kısmında acele ediyor gibi, diğer kısımlarında ise yavaşlıyor gibi gözükür. Bu kişi kurduğu cümlenin bir kısmı ile diğerlerine oranla daha rahattır. Dinleyici için, konuşmacı kötü bir noktayı atlamaya veya hızla geçmeye ve anlattıklarında kendini daha rahat hissettiği kısma gelmeye ihtiyaç duyuyormuş gibi gelir. Bu da, düzgün olmayan veya kesintili gözüken söz ritmi ve akışı ile sonuçlanır.

Stres ve endişe, net düşünce ve fikirlerimizi koruma becerimizde çeşitli sorunlara yol açabilir. Yaşayabileceğimiz sorunlardan biri düşüncenin sabitliği olarak adlandırabileceğimiz durumdur. Hiç aklınızda bir problem veya görev varken başka hiçbir şeye odaklanamadığınız oldu mu? Akşam yemeği sofrasında otururken aklınızda dönüp duran ve hoş sohbetleri kaçırmanıza neden olan sorunlardan bahsediyorum, size tanıdık geldi mi? Belki de televizyonun karşısına geçmiş en sevdiğiniz programı izliyorsunuz fakat aklınızda o problemi düşünmekle meşgul. Bu durum bir kimsenin başına geldiğinde, kişi sözlü ifadelerinde

kendini tekrarlayabilir. Konuşmacı aynı cümlede veya ifadede anahtar kelime veya kelime gruplarını tekrar etmeye başladığında düşünce tekrarını duymuş olursunuz. Örnek vermek gerekirse, "Biz orda hiç durmadık. Ben, ben sadece, durmak istemedim, orada durmak istemedim." Bir kez daha, bunun sadece tek bir işaret olduğunu ve aldatmanın tanımlayıcı bir göstergesi olmadığını unutmayın. Beden dilinin yanı sıra ses niteliğinde de görünebilen diğer belirtilere dikkat ettiğinizden emin olun. En önemli belirtiler belirli bir soruya veya uyaran cevaben zamanında verilen belirtilerdir.

Bulanık düşünce problemi yaşayan birinin davranışlarına baktığımızda, cümlelerinin tamamlanmamış cümleler ve ilgili olmayan ya da dolaylı düşünceleri içeren cümleler olduğunu görürsünüz. Kaç kere birisine aynı soruyu sorup, kesik ve tamamlanmış cümlelerle cevap verdiğini gördünüz? Bu kişi zihinsel olarak bir defada birden fazla düşünceyi düzenlemeye çalışmakta ve hangisinin vermek istediği cevap olduğuna karar vermeye çalışmaktadır. Bu noktada hepimizin biraz kafası karışabilir ve dikkatimiz dağılabilir, fakat bir kimseye soru sorduğunuzda o kişinin vermesi gereken cevap aslında karmaşık değilken, cevabı eksik cümleler halinde geliyorsa, dikkat etmeniz gerekecektir.

Unutmayın ki herhangi türden tek bir belirti doğruyu söylemenin veya aldatmanın kanıtı değildir. Kendi kendinize şunu sormanız gerekir, bu kişinin normal davranış tarzı olarak tanımladığınız değişmezlerinden bir sapma mı, ve davranış kümesine dahil olan diğer belirtiler var mı?

Benzer bir davranış, bir kimseye soru sorduğunuzda ve o kişinin verdiği cevabın konuyla ilgisinin olmaması durumunda gözlemlenebilir. İfadelerinin bir kısmının düşünce veya fikir

olarak birbirleriyle bağlantısız olduğunu da fark edebilirsiniz. Bu kişi gerçekten de ağır zihinsel baskı altındadır. Sizin sorunuza cevaben neyi söylemesi ve neyi söylememesi gerektiğini nasıl düzenlemesi gerektiğine karar vermede çok zorlu zamanlar geçirdiğini görebilirsiniz.

Konuşma içeriği iletişimin sadece yüzde 7'sini oluşturur fakat bu en önemli kısımdır.

Konu hakkındaki duyguları çok güçlü olabilir, fakat bunu sizden gizlemeye ve sözlerine yansıtmamaya çalışır. Kişinin bir cevap hazırlamaya çalıştığı zihinsel aşama tamamen düzensizlik içindedir ve düşüncelerini, duygularını düzenleme çabaları cevabına yansır.

Konuşma İçeriği

Bütün iletişim araçlarının içinde konuşma içeriği toplamda en küçük yüzdeyi kapsar – yaklaşık yüzde 7. Fakat bu yüzde 7'lik kısım, dinleyen kişilere iletmek için seçtiğim mesajın en önemli kısmı olabilir. Sözlü olmayan davranışlarım, ses niteliğim ve sesimin netliği, ben her an hayatımdaki günlük konularla uğraşırken değişmeyen duygusal durumum hakkında görsel ve biraz da işitsel bilgi sağlayabilir. Bunlar benim iç duygusal tepkilerimin anlaşılmasını sağlarsa, konuşma içeriğim düşüncelerimin bilişsel sürecini temsil eden kod dizilerini temsil etmektedir. Bu kod dizilerinin arkasına saklanmış benim aldatıcı iletişimimle sonuçlanan güdüler olabilir. Dinleyici bu kod dizilerini tanımlayarak ve deşifre ederek zihinsel olarak işlediğim düşünce ve fikirleri anlayabilir. Belirli konuşma içeriği şekilleri farklı du-

rumlarda meydana gelecektir. Kısaca, beş tepkisel davranışa bakarız: uzlaşmaya çalışma, öfke, depresyon, inkar etme ve kabullenme. Bunların her biri belirli bir davranış şekli yoluyla tanınabilir. Şimdilik, her zaman konuşma içeriğini herhangi bir konuşmanın önemli bir kısmı olarak görmeniz gerektiğini söylemek yeterli olur.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SÖZSÜZ İLETİŞİM

Hatırlayacağınız gibi, konuşan birisi, sözsüz davranışlarından çok sözlü ürününe odaklanır. Bunun bir sonucu olarak, sözsüz davranışların oranı sözlü davranışlardan daha fazladır. İnsan iletişiminin üçte ikisi kadarının sözsüz davranışlar veya beden dilinden oluştuğu belirtilmektedir. Bu, dinleyen kişi için aynı anda hem izleyecek hem de dinleyecek çok fazla bilgi olduğu anlamına gelir.

İşin iyi tarafı, gözlemcinin üzerinde çalışabileceği çok fazla bilgi vardır. Fakat işin kötü tarafı, göreceğimiz beden dilinin çoğu kısmının sadece stres belirtisi olmasıdır. Bu stres işaretlerinin pek azı kişinin doğru mu yalan mı söylediğini belirten davranışlardır.

İnsan iletişiminin üçte ikisi kadarının sözsüz davranışlar veya beden dilinden oluştuğu belirtilmektedir.

Bir konuşma sırasında önemli davranışları bulabilmek için kişinin sergileyebileceği bütün beden dilini incelemek her gözlemci için çok zor olabilir. Yalnızca aldatmayı gösteren beden dili işaretlerinin sayıca az olmasından değil, ayrıca bu işaretlerin kişinin stresli olduğunu gösteren davranışlarla çevrelenmiş olmasının sonucu olarak gözlemcinin sıklıkla stres işaretleri nedeniyle önünü görememesi, bu işlemi zorlaştırmaktadır. Bütün

sözsüz bilgileri seçmek ve sıralamak, kalabalık bir restoranda veya gürültülü bir müzik çalan bir barda konuşmaya benzer.

Birbirleriyle çatışan beden dili belirtileri veya konuşmacının sözlü işaretlerine uymayan tek bir beden dili hareketi arayın.

Konuşmada tüm söylenenlere yetişmeye çalışırken bir yandan da konuşmaya odaklanmayı sürdürmek zor olacaktır. Aynı anda meydana gelen davranışların büyük bölümü, sessiz ve sözlü olmayan hareketlerin anlamını yanlış değerlendirme tehlikesini artırabilir. Bu durum, çoğu kimsenin aldatma ile ilişkili olan sözsüz davranışları doğru biçimde ayırıp tanımlayamadığı gerçeğiyle daha da karmaşık bir hale gelmektedir. İnsanların, diğer kişinin yalan söylediğini belirlemeleri için genellikle güvendikleri bazı davranışlar çoğunlukla güvenilmez ve yanlıştır.

Bir konuşma sırasında gözlemlemeniz gereken beden dili işaretlerinin çok olmasının diğer olumsuz tarafı, belirtileri saptama ve ayırma işine yaptığı etkidir. Şüphesiz ki, bu iş son derece ağır olabilir. Bir araştırma projesinde, eğitimli gözlemcilerin, bir kişinin iki dakikalık video görüntüsünden beden dilini belirlemeleri ortalama kırk beş dakika sürmüştür. Aynı iki dakikalık görüntüden kişinin sözlü belirtilerini belirlemeleri, diğer gözlemcilerin sadece on beş dakikasını almıştır.[5] Bütün sözsüz davranışları analiz etmeye çalışırken kişinin konuşmasının önemli içeriğini kaçırmış olabiliriz.

Gelin bir dakikalığına geriye dönelim ve beden dilinin iyi yanlarından konuşalım. Bir kişinin konuşurken ürettiği pek çok beden dili olmasına rağmen, kişi beden dili işaretlerini filtrelemeye, düzenlemeye veya kontrol etmeye çok az dikkat eder. Ko-

nuşma belirtilerimizin aksine beden dili belirtilerimize çok az dikkat ettiğimiz için, sözsüz işaretler genellikle ne kadar stresli olduğumuzu ve ayrıca duygusal tepkilerimizi ve bu tepkilerin yoğunluğunu ortaya çıkarır.

Beden dili ile gösterilen bilginin büyük miktarı, kişinin o konuya ya da duruma gösterdiği duygusal tepkisi ile ilgilidir. Konuşmada gözlemci veya dinleyici olarak, kişinin içinde olabileceği stresin miktarı ve türü ile ilgilenmeliyiz. Karşımızdaki kişiyle verimli bir konuşma yapmak istiyorsak, kişinin mevcut duygusal ve bilişsel stresini yansıtan davranışlarını belirleyebilmeli ve bu davranışlara doğru şekilde yanıt vermeliyiz.

Bir gözlemci olarak beden dilinde nelere bakmanız gerektiğini biliyorsanız, elde ettiğiniz bilgiler sizin için çok değerli olabilir. Birinin aldatma eyleminde bulunup bulunmadığını belirlemede beden dilini kullanmanın bir yolu da zıtlıklara bakmaktır. Diğer beden dili işaretleri ile çatışan veya uyumsuz olan beden dili işaretlerine dikkat edin. Diğer yöntem kişinin sözlü davranışları ile çatışan beden dili işaretlerine bakmaktır. Belirtiler arasındaki bu tarz anlaşmazlığa zıtlık diyoruz. Zıtlıklar genellikle kişisel iletişim sırasında muhtemel aldatma noktalarını belirlemeye çalışırken çok büyük önem taşırlar.

Sözlü olmayan davranışların önemini anlamanın ve bu davranışları nasıl doğru olarak okuyacağımızı düşünmenin bir yolu da, çeşitli davranışsal işaretleri arabanızın veya kamyonetinizin kadranınızda bulunan göstergeler olarak düşünmektir. Arabanızın göstergeleri, size tankerde ne kadar benzin olduğu, ne hızda gittiğiniz, yağ basıncı, su veya motor sıcaklığı, ne kadar mesafe gittiğiniz, motorun saatte kaç devir yaptığı, hangi radyoyu dinlediğiniz, emniyet kemeri ışığı vb. hakkında bilgi sağlar. Diğer bir deyişle, göstergeler, göremediğiniz iç işlemlerin görsel

sunumunu vererek aracınızın nasıl çalıştığını söyler. Yine aynı göstergeler, aracınızın normalin dışında bir şey yaptığında size bilgisi verir. Örneğin, arabanız ilerlerken bile motorunuz ölmüşse motor ışığı yanabilir.

Farz edin ki, hız göstergesine bakıyorsunuz ve saatte 55 kilometre ile gittiğinizi görüyorsunuz, vites koluna bakıyorsunuz ve ikinci viteste olduğunuzu doğruluyorsunuz ve motor devir ölçeri motorun dakikada 6,500 devirle döndüğünü söylüyor. Ne?! Bir terslik var. Araba üçüncü viteste saatte 55 kilometre ile giderken motorun bu kadar çok devir yapmaması gerekir. Aslında, kaputun altından gelen motor gürültüsü, büyük bir duman bulutu gibi arabanızın düzgün çalışmadığını gösteren diğer bazı açık işaretler görmeniz gerekir. Arabanızın göstergelerinin ve ekipmanın kaydettiği ölçümler arabanızın ciddi bir mekanik problemi olduğunu göstermektedir.

İletişim sırasında ürettiğimiz bütün beden dili işaretlerinin arasında, vücudun diğer bölümlerine göre, kafa bölgesi ve etrafındaki işaretlerin daha fazla farkında oluruz.

Soruna yol açan şey gösterge veya göstergeler değildir, fakat göstergelerin ölçümleri motorun sizin göremediğiniz iç işlemlerini sunar. Sözsüz davranış veya beden dili de hemen hemen aynısıdır. Önemli olan gördüğünüz beden dili değil, sözsüz davranışın o kişinin duygusal, bilişsel veya zihinsel seviyesinde neler döndüğünü anlatmasıdır. Bu göstergeler birbirleriye uyuşmaz veya kişinin "normal" çalışma düzeni dışında işlev gördüğünü belirten özel işaretler veriyorsa, o halde önemli bir şeyler oluyor demektir ve sizin bu duruma dikkat etmeniz gerekir.

Arabanın kadranında bulunan araç göstergeleri örneğimizi bir adım ileriye taşıyalım ve sözlü olmayan davranışları veya beden dili davranışlarını, bütün davranışları dört basit sınıf veya gösterge halinde toplayarak – baş, gözler, kollar ve bacaklar – okuyabildiğimizi düşünelim. Çeşitli sözsüz davranışın önemini keşfettikçe, çeşitli davranışları ayrı ayrı sınıflandırmak için bu dört vücut bölümünü kullanacağız.

Baş

İletişim sırasında ürettiğimiz beden dilli işaretlerinin içinde, vücudun diğer bölümlerine göre, kafa bölgesi ve etrafındaki işaretlerin daha fazla farkında oluruz. Bu farkında oluş nedeniyle, bu belirtileri bir dereceye kadar kontrol edebilir, hatta maskeleyebilir veya gizleyebiliriz, ve bundan dolayı bu belirtilerin bazıları bizim güvenilirliğimizi ölçemeye çalışan kişiyi yanlış yönlendirebilir. Baş etrafında üretilen davranışları sayı bakımından çok büyüktür fakat boyut olarak nispetten küçüklerdir. Vücudun diğer kısımlarından gelen belirtiler ise,, bunun tersine, sayıca azdır fakat boyut olarak çok daha büyüktür, bu nedenle gözlem yapmaya daha uygunlardır.

Başın Duruşu

Başı gözlemlemeye başlamak için, geliin önce bir kişinin başının değişik konumlarını ve bunların çeşitlli anlamlarından bahsedelim. Bu duruşların ilki genellikle gözlemciye olumlu bir mesaj verir. Bu pozisyonda, baş biraz sola veya sağa eğik durumdadır. Bu duruş size kedinizin veya köpeğinizin yeni veya değişik bir sesi dikkatle dinlerken aldığı pozisyonu hatırlatacaktır. Bu ko-

num insanlar için temelde aynı anlama gelir. Bu gözlemleyen kişi için olumlu bir işarettir ve kişinin aslında konuşmayı dinlediği anlamına gelen bilişsel, ince bir mesajdır. Bir öğretmen veya öğretim görevlisi, öğrencinin konuşmacıya dikkatini verdiği durumlarda bu tür bir baş duruşu görecektir. Kişi, kendisine o anda sunulan bilgiyi almakta veya öğrenmektedir. Bazen dinleyen bir kimsenin, dinleme duruşu olarak başını hafifçe yüzünün bir yanına doğru eğdiğini görebilirsiniz. Bu duruş ile ilgili bir ek nokta ise, yüzün kenarına konulmuş eli içerir: bu dinleme biçimiyle dinleyen kimse genellikle kafasını desteklemek veya kaldırmak için elini kullanmaz. Eğer eli kafasını kaldırıyorsa, bu çoğunlukla kişinin konuşulan konudan sıkıldığını gösterir. Bu kişi kendi düşüncelerine dalıp gitmiş de olabilir ve bu düşünceler konuşulan konudan son derece farklıdır.

Diğer bir baş pozisyonu, bir canlandırma ile kolaylıkla tarif edilebilir bir duruştur: Gençken eve geç saatte geldiğinizi hatırlıyor musunuz? Bir Cumartesi gecesi, size izin verilen saatten yarım saat eve geç geldiniz ve anne ya da babanız oturma odasında karanlıkta oturmuş sizi bekliyordu. Arabanızda veya arkadaşlarınızın arabasında eve dönerken veya çıktığınız kişi size eve bırakırken, neden o kadar geç kaldığınızı açıklamak için bir hikaye uydurmaya başlamıştınız bile. Şehirde çok trafik olduğu ile ilgili bir hikaye uydurdunuz. Veya gittiğiniz filmin o kadar uzun süreceğini bilmediğinizi bahane ettiniz. Tabii ki, tüm zamanların en kötü bahanesini kullanmış olabilirsiniz – arabanın lastiği patladı hikayesi. Ve orda ailenizin karşısında durup, tıpkı eve dönerken arabada kendi kendinize prova ettiğiniz gibi hikayeyi anlatıyordunuz. Ailenizin suratlarındaki ifadeye baktınız mı? Eh, muhtemelen bakmadınız çün-

kü gözlerinizden veya surat ifadenizden yalan söylediğinizi anlayacaklarından emindiniz.

Eğer takındıkları ifadeye baksaydınız, yüzlerindeki hikayenize inanmadıklarını gösteren ifadeyi hemen saptayabilirdiniz. Elleri bellerinde, başları aşağıya eğik, çeneleri boyunlarına doğru geri çekilmiş vaziyette durduklarını fark edebilirdiniz. Sanırım şimdi hatırladınız değil mi? Bu, "Söylediklerinin tek bir kelimesine bile inanmıyorum" veya "Buna inanmamı beklemiyorsun, değil mi?" diyen bakışların bir kısmıydı. Eğer dikkat etseydiniz, anne babanızın yüzündeki size inanmadıklarını gösteren inkar veya reddetme işaretini görebilirdiniz. Bir başkasıyla konuşuyorsanız ve bu baş konumunu görürseniz, dinleyicinin sözlerinizi kabul etmediği ihtimalini göz önünde bulundurmanız gerekebilir. Eğer size bir şeyler söyleyen birisinin başı bu konumu almışsa, kendi söylediklerine tam olarak inanmıyor veya tam olarak ikna olmamış demektir, bundan dolayı size verdiği herhangi bir bilgiyi incelemeden kabul etmemelisiniz.

Yüz İfadeleri

Bir gözlemci olarak, bir kimsenin yüz ifadelerinde gerçekleşen değişikliklere veya değişikliklerin gerçekleşmemesine bakarak pek çok gözlem yapabilirim. Öncelikle, kişinin o anki duygusal tepkisinin kabaca ne olduğunu bilmeliyim – kızgın mı, depresyonda mı, vb. İkinci olarak, kişinin içinde bulunduğu duygunun yoğunluğunu saptayabilirim. Üçüncü olarak, dikkatli bir gözlem yaparak, o kimsenin yansıtmaya veya benim iyiliğim için göstermeye çalıştığı ifadeleri veya beni yanlış yönlendirmek için tasarladığı ifadeleri tanımayı öğrenebilirim. Dördüncüsü, bir kişinin gizlemeye çalıştığı herhangi bir duygusal tepkiyi tanıyabi-

lirim. Son olarak, bir kişinin aslında çok daha farklı ve güçlü bir duygusal tepki hissederken, tek bir duygusal tepki göstermeyi çalıştığını deşifre edebilirim.

Bir kişinin duygusal tepkilerinin yoğunluğunu, o kişinin yüz özelliklerine bakarak anlayabilirim. Herkesin yüzünde pek çok çizgi ve kırışık vardır, bu çizgi ve kırışıkların derinliği, ortaya çıkması veya kaybolması her bir ifadenin ilişkili olduğu kasın gerilmesi veya gevşemesine bağlı olarak değişir. Genellikle, kişinin hissettiği duygular çok derin çizgi veya kırışıklar yaratıyorsa veya yüz kaslarının aşırı gerilmesine neden oluyorsa, duygusal tepkinin yoğunluğu ile ifadenin güçlülüğü uyumludur. Diğer yandan, eğer kişi çok güçlü bir duygusal mesaj vermeye çalışıyor, fakat yüz ifadesi buna uyan duygu yoğunluğunu göstermiyorsa, o kişinin duyguları iddia ettiği kadar güçlü değildir. Unutmayın ki hepimizin kendi bireysel tepki veya seviyeleri vardır ve sizin için normal olan bir davranış, başkası için normalliğin yakınından bile geçemeyebilir. Karşınızdaki kişinin hem sözlü hem de sözsüz seviyedeki tepkilerini, kişinin o ana kadar tanımladığınız davranış değişmezlerini karşılaştırın.

Varsayalım ki siz ve ben önemli bir görüşme yapıyoruz ve benim avantaj sağlayabilmem için, bir konu hakkında çok güçlü duygulara sahip olduğumu düşünmeniz gerekiyor. Bahsettiğim konuya son derce bağlı olduğuma sizi ikna etmek için, yüz ifadeleri ve diğer sözlü ve sözsüz işaretleri kullanarak o duyguları taklit edebilirim. Bu pek çok insanın doğru deşifre etmesi için tuzaklarla dolu bir alandır. Çok iyi sosyal ve iletişimsel becerileri olan insanlar son derece ikna edici olabilirler, böylelikle gözlemcinin, o kişinin tepkilerinin sahte olduğunu gösteren ince

ipuçlarını kaçırmalarına yol açarlar. Yüz ifadelerinin taklit edildiği veya sadece gerçek duyguların bir kopyası olduğunu gösteren işaret, yüzün çeşitli kısımlarındaki ifadelerin uyuşmazlığıdır. Örneğin, kişinin yüzünde kocaman bir gülümseme olabilir, fakat gözleri çok az memnuniyet gösterir veya hiç memnuniyet göstermez. Veya bir gülümseme görmüş olabilirsiniz, ancak aynı zamanda kişinin çenesinin öfkeden titrediğini fark edersiniz. Daha geniş bir açıdan bakılırsa, yüz ifadeleri vücudun açısı, başın pozisyonu veya kol ve bacaklarda görülen davranışlar gibi daha büyük beden dili işaretleri ile uyuşmayabilir. Elinizi sıkıp size gülümsüyor olabilirim, fakat gözlerimdeki o donuk bakışı, sesimdeki soğukluğu fark edersiniz. Aslında sizinle tanıştığım veya karşılaştığım için mutlu değilim, hatta öyle ya da böyle bir rahatsızlık duyuyorum.

Bir duyguyu veya ifadeyi taklit etmenin tam tersi, duygu veya ifadeyi bastırmak veya gizlemeye çalışmaktır. Bunu ifadesiz surat olarak da adlandırabilirsiniz. Genellikle, diğer insanlarla konuşurken yüz ifadelerimiz konuşma boyunca değişir. Diğer konuşmacı veya konuşmacıların söylediklerine tepki verdikçe değişirler veya kendi düşünce veya duygularımızı başkalarına ifade ederken yüz ifadelerimiz değişir. Yüzümüzde bu değişen ifadelerin olmaması, yalan veya taklit edilen ifadeler kadar sahtedir. Konuştuğunuz kişinin donuk ifadesini takındığını fark ederseniz, o konuyla ilgili şahsi bilişsel veya duygusal tepkileriyle ilgili önemli veya gerekli bilgileri açığa çıkarmamak için elinden geleni yapıyor demektir. Sözlü olarak ifade ettiği şeylerin aslında inandığı veya düşündüğü şeyler olmadığını anlamanızı istemiyor ve bu nedenle size karşı dürüst davranmıyor olabilir.

Bu saklı ifadeleri deşifre etmenin diğer bir yolu, normal bir duygusal tepkimizi ne kadar bastırmaya çalışırsak, bu bilgiyi başka bir kaynaktan vermeye o kadar yakın olduğumuzu unutmamaktır. Yüzüm taş gibi donuk olsa bile, ellerimin, kollarımın ve bacaklarımın kendi hareketleriyle pek çok şeyi ifade ettiğini görebilirsiniz. Ben konuşurken sesimin niteliğinde bir değişiklik fark edebilirsiniz ve seçtiğim kelimeler güçlü bir duygusal tepkiyi açığa çıkartıyor olabilir. Diğerleri ile olan normal, açık iletişimimize müdahale etmeye çalışmazsak, bütün sözlü ve sözsüz işaretlerimiz bir uyum ve ahenk içinde olacaktır. Bu ifadeleri gizlemeye, maskelemeye veya sahtelerini yapmaya yönelik her girişimimiz iletişimimizin normal, dengelenmiş ahengini bozacaktır. Bu bozulma belirtileri stres veya aldatmanın olduğunu öne süren işaretlerdir.

Ellerin Başa Götürülmesi

Bu bölümde daha sonra ellerin ve kolların çeşitli hareketlerini daha derinine inerek inceleyeceğiz. Fakat şu anda ellerin baş ve yüzün çeşitli kısımlarına dokunmasının ne anlama geldiğine değinmek istiyorum. Ellerin, başın dört ana bölgesine yaptığı tema, gizlemeye işaret eder. Kişinin aynı anda elleri ağzı, burnu, gözleri veya kulakları etrafında hareket ediyorsa, o kimsenin sözlerine dikkat edin. Bu hareketler o bölgelerin ya hafifçe ya da açıkça kapatılması şeklinde olacaktır. Bu tür el hareketlerine "inkar hareketleri" adı verilir, çünkü ifadenin anlamını ya nötr hale getirir ya da etkisizleştirir. Eller tarafından yapılan etkisizleştirme hareketlerini sınıflandırmayı da içeren aldatma çalışmaları bu hareketlerin sıklıkla aldatma ile ilişkili olduğunu göstermektedir.[6] Bu etkisizleştirme hareketleri, çok kaba hare-

ketlerden son derece karmaşık ve kibar hareketlere, çok ince ve zor anlaşılır hareketlerden, gayet açık hareketlere farklılık gösterir. Örneğin gözleri kapatma hareketi, gözün kenarını kibarca kaşıma gibi ince bir hareket de olabilir, gözleri tamamen kapama, hatta yüzü bir veya iki elle kapama gibi bariz bir hareket de olabilir. Kulakların etrafında dolanan ellerin hareketi kulaklara hafifçe dokunma veya kaşıma ya da küpelerle oynama şeklinde olabilirken, maden çıkaracakmış gibi bütün kulağı deşme şeklinde de olabilir.

Karşınızdaki kişinin elinin başına götürüp, tamamen olmasa bile kısmen göz, kulak, ağız veya burnunu kapattığı veya örttüğü anlara dikkat edin. Bu alanlardaki dışardan gözlemlenebilen davranışlardan yanlışlıkla yalanımızı afişe edeceğimizi bir dereceye kadar bilinçaltımızda biliyor olabiliriz, bu nedenle bizi izleyen ve dinleyenlerden bu alanları koruyarak veya kapayarak gizlemeye çalışırız. Fakat bu, kişi her burnuna dokunduğunda yalan söyler demek değildir.

Yasa uygulayıcılara aldatmayı saptama dersleri verirken kullandığım kasetlerden birinde yirmi yedi yaşındaki bir adamla yapılan sorgulama yer almaktadır. O ve erkek kardeşi on sekiz aylık bir sürede beş eyalette yaklaşık iki yüz eczanenin soyulmasından tutuklanmış ve hüküm giyerler. Sorgulanması sırasında genç adam sürekli elini ağzına götürür. Diğer bir kimse için bu hareket aldatma belirtisi olabilir fakat bu genç adam için, bu hareketler onun normal davranışıdır. Adamın elleri onun gözlerini, kulaklarını veya bütün yüzünü kapatana kadar, bu el hareketi yalan söylediğini göstermez. Herkesin değişmez davranış düzenini veya temelini belirlemeyi ve bu düzendeki değişiklikleri aramayı unutmayın.

Başa götürülen ellerin dört ana hedefi içinde en yaygın olanları ağız ve burundur. Bu iki bölgenin neden bu kadar popüler olduğuyla ilgili sayısız teori vardır, bunlardan en önemlisi yukarıda bahsettiğim gibi, ellerin davranışları maskelemek veya gizlemek için kullanılmasıdır. Herhangi bir durumda, sebep ne olursa olsun, eller aldatma sırasında baş tarafına giderse, gidecekleri kısım çok büyük olasılıkla ağız ya da burun olacaktır.

Ağzın ellerle kapatılması istenmeyen sözlü çıktıyı kontrol etmeye veya engellemeye çalışmak olarak yorumlansa da, ağız aslında eller dışında başka yollarla da kapatılabilir veya engellenebilir. Ağızdan herhangi bir önemli bilginin çıkmasını engellemenin bir yolu, kocaman bir gülümseme takınmaktır. Hatırlıyorsanız, buna "taklit etme" belirtisi demiştik, konuşmacı gözlemciyi konunun önemi hakkında yanlış yönlendiriyordu. Bu durumda yüzün diğer kısımlarının ifadesinin eşleşmediğini veya konuşma ve diğer sözlü işaretlerin yüz ifadesine uymadığını görebiliyordunuz.

Ağzımı kapatabileceğim veya engelleyeceğim daha pek çok yöntem vardır ve bunların sayısı sadece benim hayal gücümle sınırlıdır. Örneğin, ağzımın içine veya etrafına bazı nesneler koymak aynı amaca hizmet edebilir. Kurşun kalem, tükenmez kalem, ataç çiğneyebilir, tırnaklarımı yiyebilir, sigara, sigar veya pipo içebilir ve aynı amaca ulaşabilirim. Sorgu görüşmelerinde, sorgulanan kişilerin ağızlarına kolyelerini, dosya kenarlarını, cüzdan kenarlarını, gömlek veya bluz yakalarını, saç, bıyık, gözlüklerin burun kısımlarını, tişörtlerinden sarkan ipleri hatta gömleklerinin altından yakalarını ağızlarına götüren veya çiğneyen kimseleri gördüm. Bir kimsenin, konuşmasını kontrol etme yöntemi olarak dudağını yediğini veya ısırdığını hatta dilini çiğ-

nediğini gözlemleyebilirsiniz. Gördüğünüz gibi bu liste uzayıp gider fakat sonuç yine aynıdır.

Burun ise, anlaşıldığı üzere ağza olan yakınlığından dolayı, aldatma eyleminde bulunurken strese karşı çok duyarlıdır ve ağzı kapatma veya ağız ile temasa geçmede hedefin yerini alabilir. Aslında, burun, mimiklerinin daha az belirgin olduğu için seçilebilir. Oğlunuzla konuşurken burnuna dokunduğu anlara dikkat edin. Bu hareket, çok küçük yaştaki çocuğunuzun patronunuz karşısında en terbiyeli tavrını takınması gerekirken burnunu karıştırmaya başlaması gibi bir hareketi içermez. Bunlar, yavaşça burna dokunma veya sürtünme hareketi gibi daha hafif ve kibar hareketlerdir. Bazı durumlarda, elin burna götürülmesi hareketini, burnu ovalama, kaşıma, hatta burnu tutup sıkma şeklinde gözlemleyebilirsiniz. Karşınızdaki kişinin alerjisi olabileceği ve ortamdaki havanın kuru olabileceği ihtimalini de göz önünde bulundurun. Yalnızca şunu unutmayın ki, kendi başına tek bir belirti kişinin yalan söylediğini kanıtlamaz.

Gözler

Göz Teması

İnsan davranışları ve aldatma hakkındaki en uzun süreli inanışlardan birisi, karşımızdaki kişinin sadece gözlerine bakarak güvenilirliğini doğru bir şekilde saptayabildiğimizdir. Gerçekte, aldatma alanında yapılan sayısız araştırma, aldatmayı belirlemede gözlerin kullanılmasının güvenilir ve sağlam olmadığını ortaya çıkarmıştır. Yanılgılarımızın bazıları, kişinin bir şey ifade ederken yaptığı göz temasının miktarına odaklanmıştır.

Bu yanılgı, dürüst bir kişinin her zaman gözlerinizin içine bakacağını söyleyen eski bir deyişe dayalıdır. Yapılan pek çok araştırma, diğerleri ile sohbet halindeyken devamlı göz teması kurmadığımızı göstermektedir. Eğer, örneğin, konuşulan konu bizim rahatsız olduğumuz bir konuysa, kendimi karşımızdaki kişiden aşağıda görüyorsak veya karşımızdaki kişiyi küçümsüyorsak, konuşurken göz temasını kesme eğilimi gösteririz.

Aldatılıp aldatılmadığını tespit etmek için yalnızca gözlere bakmak yeterli değildir.

Göz temasını inceleyen davranış araştırmacıları, göz teması seviyesinin de kişinin kültürel veya etnik altyapısına, hatta kişinin içe dönük mü dışadönük mü olmasına bağlı olduğunu ortaya çıkardılar.

Nöro-Linguistik Programlama

Bir kişinin gözlerini izleyerek aldatmayı belirleme hakkında diğer bir ilginç inanış ise popüler davranış terapisi Nöro-Linguistik Programlama – NLP[7]'nin yanlış yorumlanmasının sonucudur. NLP 1970'lerin ortalarında John Grinder ve Richard Bandler tarafından geliştirildi ve tüm dünyadaki terapistler tarafından kullanıldı ve kayıtlı çok önemli sonuçlar getirdi. NLP'nin pek çok yönünden biri "göz erişim ipuçları" denilen terapi modelidir. Bu ipuçları her bir kişi için tercih edilen zihinsel ve iletişim temsil sistemlerini belirlemek için kullanılır. Bu prensibe göre, bazılarımız düşüncelerinde ve sözlü ifadelerinde daha görüş-odaklı olurken, diğerlerimiz daha işitsel veya duyma-odaklı olup, bir diğer grup ise dokunsal yani duygu-odaklıdır. Bu tercihlerin belirlenmesinin bir yolu, diğer pek çok yöntemle birlik-

te, iletişim etkileşimi sırasında kişinin gözlerinin hareket etme yönüne bakmaktır. Tercih tanımlandığında, terapist veya psikolog, hasta ile aynı temsil sistemi üzerinden etkileşimde bulunur, böylelikle çok daha kaliteli ve verimli bir iletişim sağlanmış olur.

Gözlerdeki değişikliğe bakarak, bir kimsenin zihinsel ve duygusal durumu hakkında değerli bilgilere ulaşabiliriz.

Aslında, şunu da belirtmek gerekir ki, NLP teorileri ve yöntemlerinde uzmanlaşmak sadece kitap okumak veya bir iki seminere katılmaktan çok daha fazlasını gerektirir. NLP teknik ve teorilerini kullanma veya öyle ya da böyle öğretme yetkisini kazanmak, kapsamlı çalışma, eğitim ve stajyerliği gerektirir, ancak, ondan sonra kişi NLP Topluluğu tarafından yetkili uygulayıcı, eğitimci ya da uzman eğitimci olarak görülür. Bu nedenle, NLP hakkında okuyan ve bir kimsenin göz hareketlerini analiz edebildiğini düşünen insanlar, aslında bunu her zaman doğru bir şekilde yapamamaktadır.

Göz erişim ipuçları hakkındaki yanlış yorumlar çok yaygındır ve göz hareketini izleyerek aldatmayı doğru bir şekilde belirleyebileceğinize inanan pek çok insan bulunmaktadır. [8] Ne yazık ki, bu kavrama inanan pek çok insan arasında yasa uygulayıcı olarak sorgulama yapan insanlar ve sorgu yargıçları da bulunmaktadır. Sadece kişinin sağa ya da sola bakarak göz temasını kesmesine dayanarak, o kişinin aldatma eyleminde bulunup bulunmadığını ortaya çıkarabileceklerini düşünmektedirler. Bunun hiç bir gerçekçilik payı yoktur ve bu inançla ilgili yapılan araştırmalar bu yöntemin aldatmayı belirlemede kullanılabilecek güvenilir bir yol olmadığını ka-

nıtlamıştır.[9] Aslında, önemli bir beden dili araştırmacısı, yasa uygulayıcılarının göz hareketlerine bakarak aldatmayı tespit etme çabalarını ayıp bulmuştur.[10]

Bununla beraber, iletişim kurduklarımızın göz hareketlerini izleyerek öğrenebileceklerimizi düşündüğümüzde, her şeyi kaybetmiş olmayız. Bir kişinin gözlerinin ve etrafındaki yapıların şekil ve biçimindeki değişiklikleri, bakışındaki değişiklikleri, göz kırpma hızını ve gözyaşlarının olması veya olmamasını gözlemleyerek kişinin zihinsel ve duygusal durumu hakkında değerli bilgilere ulaşabiliriz. Kişinin davranış değişmezlerinden sapma olarak ortaya çıkan ve gruplar halinde gözlemlenebilen göz temasının zamanlı kesilmesi hareketi stresin ve belki aldatmanın işareti olabilir.

Kişinin davranış değişmezlerinden sapma olarak ortaya çıkan ve gruplar halinde gözlemlenebilen göz temasının zamanlı kesilmesi hareketi stresin ve belki aldatmanın işareti olabilir.

Şu gerçeği de unutmayın ki, bu kural diğer davranış tanımlama kurallarımız ile uyuşmaktadır. Biz özellikle kişinin normal veya değişmez davranışlarındaki sapmaları arıyoruz ve bu değişikliklerin çoğunun bir belirti kümesinin parçası olması gerekiyor. Sadece göz hareketlerindeki değişiklikler tek başlarına aldatmayı teşhis etmede güvenilir değildir, fakat diğer stres ve aldatma işaretleri ile bir araya geldiklerinde, değişiklikler kişinin davranışlarının altında yatan anlamları bulup çıkarmamıza yardım edebilir.

Gözün Dış Görünüşü

Bir arkadaşınız veya aile üyesiyle konuşurken kişinin gözlerinin dış görünüşüne dikkat edin. Görünüş ile kastettiğim şey gözün nasıl göründüğü veya göz ve onu çevreleyen uzuvların genel şekli ve oluşturdukları görünümdür. Eğer açılmış gözler ve etrafında uzuvlarla birlikte kaçların kalktığını görüyorsanız, bu karşınızdaki kişinin şoke olduğunu veya şaşırdığını gösterir. Aynı zamanda, bazı kişiler *san paku* diye bilinen ilginç bir göz hareketini sergileyebilir veya gözlerinin üç beyaz kısmını gösterebilirler. Eşinizin veya arkadaşlarınızın gözlerine bakın. Genellikle her gözde iki beyaz kısım olduğunu göreceksiniz – biri gözün içinde olup burna yakındır, diğer ise gözün dış kenarındadır. Bazı insanlar korktuklarında, şoke olduklarında, şaşırdıklarında veya dehşete kapıldıklarında gözlerinde üç, bazen de dört beyaz kısım görünür. Gözün üçüncü beyaz kısmı irisin altında veya aşağısında gözükür. Gözdeki dört beyaz kısım gözükürken, beyaz kızım irisin hem altında hem de üstünde görünecektir. Aynı zamanda, kaşların gözün çok üstünde kaldırıldığını fark etmeniz mümkündür. Bu, konuşulan konunun kişi için çok büyük strese yol açtığını gösterir.

Ağlama herhangi bir duygu sonucu, özellikle duygu çok güçlü ise meydana gelebilir.

Diğer yandan, gözlerin ve etrafındaki uzuvların çok yumuşak bir görünüm aldığını fark edebilirsiniz. Bu durumda, gözün uzuvları daha açık veya yuvarlak bir görüntüye kavuşur. Gözün etrafındaki kaslar gevşer, bunun yanı sıra yanaklar ve yüzün diğer kısımları da gevşer.

Kaşlar normalden biraz daha kalkmış görünebilir. Bu ifade sıklıkla kişi bir acı veya üzüntü his-

settiğinde gözlemlenir. Kişi ayrıca konuyla ilgili uzlaşmacı bir tepki vermeyi düşünüyor ve diğer kişinin kendisi ve yaptıkları veya yapmayı planladıkları hakkındaki düşüncelerini değiştirmeye çalıştığında bu ifade görülebilir. Kişi son derece açık ve doğalmış gibi görünse de, aslında bir dereceye kadar kaçamak cevap vermiş olur.

Gözyaşları ve Ağlama

Bu noktada gözyaşları ve ağlama hakkında konuşmamız çok uygun olacaktır. Genellikle birisi ağladığında, acı çektiğini veya üzgün olduğunu düşünürüz. Bu tabii ki doğrudur fakat bu gözyaşlarını ve ağlamayı gördüğünüz tek durum değildir. Ağlama, bahsedeceğimiz beş stres tepkisi davranışından herhangi biri sırasında meydana gelebilir – öfke, inkar, uzlaşmaya çalışma, depresyon veya kabullenme – ve bu tepki özellikle o kişi tarafından çok güçlü bir biçimde yaşanıyorsa, bu durum meydana gelir. Mutlaka, çok öfkelendiğinde ağlayan birini tanıyorsunuzdur. Bu durum, öfkeye başkası tarafından verildiği düşünülen veya verilen duygusal bir acı yol açtığında sıklıkla görülür. O kişinin konuşma içeriğini dinlediğinizde, acıyı anlatan öfkeyi duyacaksınız.

Ağlama, kişi olayların o anki gerçekliği ile zor anlar yaşadığında da meydana gelebilir. Sözleri ve davranışları bunu inkar etmektedir, fakat gerçek üzücü ve gericidir. Bu kişi hayal kırıklığını veya bunaldığını hissettiğini ifade ediyor olabilir. Kişi bizim acımamızı veya sempati duymamızı sağlamak için gözyaşlarını kullandığında da ağlamayı görebiliriz. Her anne baba bu tarz ağlamayı gördüğünü anlatabilir. Dikkat isteyen çocuk sızlanabilir veya ağlayabilir.

Büyükler de aynı araçları kullanır fakat bunu daha karmaşık ve ince bir şekilde yaparlar. Örneğin, birkaç gözyaşı döküp ağlayarak polisin benim için üzülmesini ve trafik cezası kesmemesini sağlayabilirim. Belki de profesör dönem ödevimi geç teslim ettiğimde beni gevşeklikle suçlayacaktır. Kayak yerinde düştüğümde, bayanların sempatisini toplamak için ağrılarımı veya incittiğim yerimin rahatsızlığını abartabilirim. Sonuç aynıdır – konuşmanın rengini başarılı bir şekilde değiştirdim ve birisinin benim hakkımda farklı düşünmesini sağladım. Sempati toplama veya dikkat çekmedeki başarım performansıma bağlıdır, ve bu amaca ulaşmak için gözyaşları da dahil olmak üzere aklıma gelen her kaynağı kullanırım.

Kasti Göz Teması

Şimdi, bir dereceye kadar, bir kimsenin konuşurken sürdürdüğü göz teması miktarının aldatma veya dürüstlüğü saptamada her zaman güvenilir bir yol olmadığı düşüncesini araştırdık. Ancak bu, konuşan kişinin bu gerçeğe inandığı anlamına gelmez – o tam tersine de inanıyor olabilir. İster inanın, ister inanmayın göz temasının fazla iyi olması mümkündür. Genellikle bu tarz davranışı iki temel durumda görürüz. Öncelikle, güçlü veya sabit göz temasını sürdüren kişi aslında konuştuğu kişi üzerinde kontrol veya hakimiyet sağlamaya çalışıyor olabilir.

Göz temasının kesilmesi çoğunlukla stres işaretidir.

Bu, öfke ya da saldırganlık kullandığımızda birisi üzerinde uyguladığımız kontrol türü ile aynı değildir. Bu tür göz temasının kurbanı olan dinleyici genelde diğer kişinin sözlerinin doğruluğundan şüphe bile etmemesi gerektiğini düşünür. Sanki konuşmacı onu

sorgulamayı bile düşünmemeniz gerektiğini sözsüz söyler gibidir.

Diğer yandan, konuşmacının sabit göz teması kurma nedeni, kendisine inanılması için karşısındakinin gözlerinin içine bakması gerektiğine inanmasıdır. Doğrudan gözlerinizin içine bakarak, tamamen dürüst olduğunu kanıtlamayı umar. Bu tür bir tepki, deneyimli bir gözlemciye önemli bir ipucu verebilir. Davranışları gözlemleme ile ilgili temel kurallarından birine uyarsak, kişinin değişmezlerinde bir değişiklik olduğunu fark edebiliriz. O ana kadar kişinin normal veya sürekli davranışlarının ne olduğunu biraz anlamış olmamız gerekir, bu nedenle kişi kasti göz teması olarak gözüken şeyi yaptığında, bu davranışı önemli değişiklik olarak sınıflandırmalıyız. Bu durumda kişi dürüst olma işareti olarak yorumlandığını umduğu hareketi sergilemeye çalıştıkça, aslında bir şey saklamaya çalıştığını gösteren çok açık bir işaret veriyor olabilir. Bu tarz davranışlara "taklit işaretleri" denmektedir. Bu işaretler en iyi, konuşmacının gerçek bir duyguyu saklamaya veya sahte bir duyguyla örtmeye çalışması olarak tanımlanabilir. "Taklit eden" kişinin söylediklerini gerçekten şiddetle hissettiği izlemini verme amacı güden bu taklit işaretleri, amacın tam tersini yapar ve sıklıkla aldatma ile ilişkilidir.

Göz Kırpma

Çoğumuz göz kırpmanın önemli olmadığını, sadece otonom sinir sistemi tarafından kontrol edilen biyolojik bir işlev olduğunu düşünürüz. Bu, gözlerimizin düzgün biçimde çalışması ve bakımı için gerekli ve gerçekten de alışık olduğumuz bir harekettir. İçinde bulunduğumuz fiziksel ortam, ışıklandırma ve diğer

etmenlere bağlı olarak, genelde ortalama olarak her beş ya da altı saniyede bir göz kırparız. Bir kimsenin göz kırpma oranını değiştiren etmenler kontak lens kullanımı, havanın kuru olması, alerji, alınan ilaçlar ve diğer pek çok değişkeni içerir. Fakat işin ilginç tarafı, göz kırpmanın yaşadığımız zihinsel stresin miktarına bağlı olması ve stresli koşullar altında göz kırpma oranımızın beynin bilgileri ne hızla işlediği ile uyum göstermesidir. Bir kişinin değişmez göz kırpma oranı düzenini belirledikten sonra meydana gelebilecek değişikliklere dikkat edin. Göz kırpma oranındaki bir artış, kişinin hızlı düşündüğünü gösterebilir. Kişi her ne sebepten olursa olsun ileteceği mesajı hazırlarken düşüncelerini hızlıca yaratmakta ve değerlendirmektedir, bu o kişini yaşadığı zihinsel stres seviyesinde bir değişiklik olduğunu gösteren iyi bir işarettir.

Unutmayın ki bir kişinin göz temasındaki her kesilme kişinin yalan söylediği anlamına gelmez. Göz temasında meydana gelen kesilmelerin çoğu sadece stres işaretidir. Fakat bu bazı göz temasındaki bazı kesilmelerin aldatma ile ilgili davranış kümelerinde ile ilişkili olmadığını söylemek değildir. Daha önce de belirttiğimiz gibi kişi sadece stres veya aldatma işaretlerini saklamaya çalışıyor olabilir. Kişinin bunu yapma yöntemlerinden biri, gözlerini veya yüzünü veya yüzündeki diğer kısımları kısmen veya tamamen kapatmak için ellerini kullanmaktır. Çalışma arkadaşlarınızdan biri, hastalık izni veya patronun yaklaşan tatil programı hakkında ne söylediği ile ilgili sorunuza cevap verirken, kafasını çevirerek veya dikkati başka bir şeye kaymış gibi yaparak göz temasını kestiğini gizlemeye çalışabilir. Veya karşınızdaki satış elemanı, servis departmanının yeni teknenizle ilgili tüm garanti taleplerinizi karşılayıp karşılamayacağını sor-

duğunuzda, kaçamak cevap vermeye başlayabilir, yarım cümlelerle sorunuzu yanıtlayabilir ve yüzünü kısmen sizden farklı bir yöne çevirip masasına bakabilir. Bunların hepsi kişinin çok yüksek ihtimalle yalan söylediğini gösteren davranış kümeleridir. Bu kümelerin meydana gelme zamanlarına dikkat etmeyi unutmayın. Bu hareketlerin hiçbiri kendiliğinden meydana gelmez. Bu davranışlar, kişi sorduğunuz belirli bir soruya veya söylediğiniz bir söze tepki verdiğinde meydana gelir.

Kollar

Kolların kavuşturulması, herkesin kişinin iletişime kapalı olduğunu gösterdiğine veya bazı durumlarda bir aldatma işareti olabileceğine inandığı davranışlardan biridir. Birinin kollarını kavuşturması, o konu hakkında bir hassasiyet olduğunu gösterebilir fakat yine bazı durumlarda birinin kollarını kavuşturması, sadece kollarını kavuşturduğu anlamına gelebilir. Bir kez daha, anlaşılması zor kombinasyonlara olduğu kadar zamanlamaya dayanan davranışları ayırmayı öğrenmemiz gerekir. Unutmayın, daha önce davranışların zamanlı olacağını belirtmiştik – belli bir uyarana tepki şeklinde ortaya çıkarlar ve hangi uyaranın değişikliğe neden olduğunu bulmamız gerekir.

Sadece çok az sayıdaki el ve kol hareketi aldatma ile ilişkilidir.

Bir kişinin neden kollarını kavuşturduğunu anlamaya çalışırken, o kişinin duygusal ve zihinsel durumunu doğru bir şekilde deşifre edebilmek için aynı anda gözükebilen diğer sözlü olmayan mesajlara ve sözlü işaretlere dikkat etmemiz gerekir.

Kollarla ilgili olarak konuşurken, omuzları ve elleri de işin içine katacağız. Bir kişide gözlemleyebileceğiniz kol ve el hareketlerinin büyük çoğunluğu, kişinin değişen stres seviyesine uyum sağlaması ile ilişkilidir. Aldatma davranışları ise tek hareket veya davranışların tersine, diğer sözlü ya da sözsüz davranışlarla veya vücudun diğer bir kısmı ile ilişkilidir. Bir kez daha, birinin sözsüz davranışlarını gözlemleyen birisi olarak, böyle hareketlerin kişinin yalan söylediği anlamına geldiğini düşündüğünüz için bu kol ve el hareketleri sebebiyle dikkatiniz kolaylıkla dağılabilir.

Omuzlar

Vücudun incelenmesi ile ilgili bu bölümde başlangıç noktası olarak omuzlar ile ilk adımı atacağız. Aslında omuzlarla ilgili pek fazla ipucu veya işaret yoktur, fakat birinin duygusal ve zihinsel süreçlerini deşifre etmek için sarf ettiğimiz çabaya katkıda bulunurlar. Öncelikle, birisiyle etkileşim kurarken, kişiyle yüz yüze olduğunuzda omuzlarının konumuna dikkat edin. Omuzları genellikle sizin omuzlarınıza paralel mi? Eğer öyleyse, bu iyi miktarda bilgi alışverişinin olduğunu gösterir ve karşınızdaki kişi duygusal ve zihinsel olarak konuşmaya tam olarak katılıyor veya ilgileniyor demektir. Eğer omuzlarının sizden uzağa çevrilmişse, o kişinin duygusal veya zihinsel olarak konuşmayla ilgilenmediği veya ilgilenmek istemediği mesajını alırsınız. Omuzların çevrildiği ana özellikle dikkat edin. Çevrilme hareketi genellikle arkadaşınız konuşma sırasında sizin bakış açınızı reddederken meydana gelir. Konuştuğunuz konu, arkadaşınızın üzerinde durmak istemediği veya çok ilgilenmediği bir konu olabilir. Arkadaşınızın kendisi konuşurken omuzlarını döndür-

düğünü görürseniz, bu verdiği cevabı çok içten vermediği veya yanıtına kendisinin de inanmadığı anlamına gelir. Bu durumda, arkadaşlarınızın sözlerine tamamen güvenmemelisiniz – tamamen olmasa bile kısmen yalandır. Bu tür duruşa sıklıkla "omuz çevirme" denmektedir.

Bir kişinin omuz hareketlerini gözlemlerken, kişinin omuzlarını silkip silkmediğine veya omuzların düşüp hatta öne doğru devrilip devrilmediğine dikkat edin. Bu omuz duruşlarında her biri gözlemci olarak sizin için büyük önem taşımaktadır. Omuzları silkme genellikle bir çeşit reddedişe işaret eder. Örneğin, siz bana bir şey anlatmaya çalışırken ve benden bir tür onay almanız gerektiğinde omuzlarımı silkiyorsam, bu sizinle tamamen aynı fikirde olmadığım ancak bu anlaşmazlığı açık bir şekilde ifade etmek istemediğim anlamına gelir. Diğer yandan, belirli bir soru sorulduktan sonra size yanıt veriyorken omuz silkersem, bu kendi söylediklerime inanmadığım veya kendi yanıtıma çok az ikna olduğum anlamına gelir. Bu benim yaptığım kaçamak yanıt verme veya aldatma eyleminin işareti olabilir.

Bir kimsenin konuşma sırasında omuzlarını nasıl konumlandırdığı, o kişinin diğer kişi veya konuşma hakkındaki duyguları ile ilgili olarak size çok şey anlatacaktır. Bir kez daha, anlaşılması çok zor olabilen ince davranışlar vardır ve çoğu zaman kişi bu hareketleri bilinçsizce yapar. Omuz hareketleri üç genel sınıfta inceleyeceğiz – omuzların dönmesi, omuzları kaldırma veya silkme ve omuzları düşürme.

Birisiyle yaptığımız konuşmayla tamamen ilgili olduğumuzda, vücudumuz diğer kişiye paralel olarak durmaya eğilim gösterir. Eğer bir konuşmada üç ya da daha fazla kişi varsa, vücudu-

muzun ve omuzlarımızın duruşu birbirlerine göre uyum sağlar. Her bir kişinin vücut duruşu, yukarıdan bakıldığında daire olarak gözükecek şekle katkıda bulunur. Fakat konuşmada birisinin rahatsız edici bulduğu bir konu varsa veya kişi, diğerinin bakış açısını şiddetle reddediyorsa, o kişinin omuzlarının nasıl da gruptan veya diğer kişiden uzağa döndüğüne veya çevrildiğine dikkat edin. Omuzlarının, reddedilen kişi veya grubu nerdeyse işaret ettiğini göreceksiniz. Bu duruş değişikliğini, kişi konuşmaya devam ederken görebilirsiniz. Örneğin erkek arkadaşınız bir tartışmada kendini açıklamaya çalışırken, vücudu, omuzları sizinkilere paralel olacak şekilde durur, fakat hemfikir olmadığı bir düşünceyi dinlerken karşıt omuz duruşunun reddetmeyi gösterdiğini fark edeceksiniz. Eğer konuşan kişi sizseniz ve konuştuğunuz kişide bu omuz duruşunu gözlemlerseniz, tartışma yönünü değiştirmeniz gerekecektir çünkü karşınızdaki kişi sizinle aynı fikirde değildir. Bu vücut ve omuz duruşu aynı zamanda diğer kişinin herhangi sebepten ötürü sizi küçümsediği anlamına da gelebilir. Bu kişiyle olan geçmiş ilişkilerini gözden geçirmeniz gerekecektir çünkü geçmişten gelen bazı kötü hisler su yüzüne çıkmıştır. Bu oluşan kötü havayı düzeltmek için iyi bir fırsat olabilir.

Bir kimsenin konuşma sırasında omuzlarını nasıl konumlandırdığı, o kişinin diğer kişi veya konuşma hakkındaki duyguları ile ilgili olarak size çok şey anlatacaktır.

Üzerinde duracağımız son omuz hareketi "beden çağlayanı" olarak adlandırdığımız harekettir. Bu görünümde, kişinin omuz-

larının düşüp kamburlaştığını veya ileriye doğru düştüğünü göreceksiniz. Omuzların hareketi şelaleden akan suları veya kıyıya çarpmaya başladığında kabaran suları hatırlatacaktır.

Bu tarz bir hareket gösteren gözlemlediğiniz kişinin zihinsel ve duygusal durumu, ilginç bir şekilde bu örneklerle benzerlik taşır. Bu hareketin tanımının iki temel anlamı vardır ve dikkatli olmazsanız yanlış bir değerlendirme yapabilirsiniz. Bu hareketi bir arkadaşınızda gözlemlerseniz, kişinin depresyona girmekte olduğunu görüyor olabilirsiniz. Diğer yandan, bu hareket, bir süre veya en azından önceki konuşma sırasında bir konuyu şiddetle reddettikten sonra kabullenmeye giden birisinde de görülür. Bu davranışın kolaylıkla yanlış yorumlanabileceği gerçeği, insanların beden dilini okumada neden yanıldığını da vurgulamaktadır. Bir kişinin davranışlarının akılsızca tek bir alanını gözlemleyerek veya tanımlayarak o kişinin sözlerinin güvenilirliğini okuma veya tanımlamaya çalışmamıza dikkat çekmektedir. Gerçekleri ve aldatmayı saptama görevimizi en doğru şekilde yapabilmek için, kişinin fazla olan veya tekrar eden davranışlarına bakmak en güvenli yoldur. Bu nedenle sözlü veya sözsüz davranışları doğru bir şekilde yorumlamanın en önemli kurallarından biri, saptamalarımızı tek bir harekete değil hareketler grubuna dayanarak yapmaktır.

Omuzların çökmesi veya beden çağlayanı hareketini doğru tanımladığımızı doğrulamak için diğer sözlü ve sözsüz işaretlere başvurmalıyız. Öncelikle, ya depresyon ya da kabullenme gösteren sözsüz diğer işaretlerin olması mümkündür. Örneğin, üzgün bir yüz ifadesi, alında kırışıklar veya endişe çizgileri, yere doğru bakan gözler vb. görebilirsiniz. Aynı zamanda kişi "merhamet dileme bakışı" olarak bilinen bakış ile gökyüzüne doğru

gözlerini kaldırıp bakabilir veya ellerinin yüzüne gidip çenesinin ucunu ovaladığını görebilirsiniz, bu hareketlerde muhtemel kabullenme hareketleridir.

Bu bilginin en iyi kaynağı kişinin sözlü ifadelerini dinlemekten geçer. Kişi üzgünse, ne kadar üzgün olduğunu veya kendisini ne kadar kötü hissettiğini anlatan sözlerini duyarız. Kişisel, zihinsel veya mesleki anlamda yaşadığı bütün sorunları veya sağlık sorunlarını da anlatıyor olabilir. Diğer yandan, kişi kabullenme içindeyse, ifadeleri daha uzlaşmacı ve sakin olacaktır. İkinizin arasındaki fikir ayrılığını düzeltmenin yollarını aradığını anlatan sözlerini duyabilirsiniz. Bu tip sözlü ifadeler hakkında daha fazla ayrıntıyı, depresyon ve kabullenmeyi kapsayan sözlü davranışlar ile ilgili sonraki bölümde göreceğiz. Bir arkadaşımızın veya eşimizin aldatma veya karşı çıkma eylemini ayırmaya çalışırken, ortaya çıkan anlaşmazlığı herhangi bir şekilde çözmek istiyorsanız sabırlı olmalı ve tehditkar davranışlar sergilememelisiniz.

Eller

Ellerin sergileyebileceği genel davranışlar üç sınıfta toplanabilir ve her bir sınıftaki değişik davranışlar neredeyse sayısızdır. Bu üç sınıf, semboller, açıklayıcılar ve uyarlayıcıları içerir. Bu davranışların her birinin özel bir anlamı vardır ve insan davranışlarının tümünde özel bir amaca hizmet eder. Ellerin dahil olduğu bütün olası hareketleri veya davranışları açıklamak imkansızdır. Eğer hareketlerden her birinin kullanımının hangi amaca hizmet ettiğini ortaya çıkarabilirsek, bu alanların her birinin önemini anlamak kolaylaşır.

Semboller

Semboller genellikle biraz direk anlamlar taşır ve kolay tanınan mesajları iletirler. Ayrıca, bir kişi sembol sergilediğinde, bunu bilerek yapar, fakat semboller bazen bilinçaltından gelen nedenlerle oluşabilir ve oluşur da. Semboller, başın onaylama anlamında aşağı ve yukarı sallanması, kişinin yemek yedikten sonra doyduğunu göstermek için her iki eliyle karnının üstünü ovuşturması gibi hareketleri içerir. Kol vücuda dikey durumda iken eli havada ve avuç içini dışarıya dönük tutmak genellikle "Dur" olarak yorumlanırken, elleri vücudun önünde tutup yaptığımız hareket "Buraya gel" anlamına gelir. Orta parmak iyi tanınan bir aşağılama mesajı iken, bir parmağın dudaklara götürülmesi, sessiz olunması veya konuşulmaması gerektiğini gösterir.

Açıklayıcılar

Açıklayıcılar, kolay okunur ve açık iletişim davranışı şeklidir. Bu el ve vücut hareketleri sözlü iletişim araçlarını destekler ve dinleyicinin mesajı anlamasını veya takdir etmesini artırma eğilimini gösterir. Sokak pandomimcilerini düşünerek bu tarz hareketleri açıklayabiliriz. Sözleri kullanmadan yapılan pandomim, beden dili ve sessizlik yoluyla düşünceleri "açıklar". Bir kişinin bu tarz davranışlarını izlemek sessiz sinema oynayanları izlemek gibidir. İşaret parmağı ve başparmağını dinleyiciye gösteren birinin, iki parmağın duruşu nedeniyle dinleyiciye çok küçük bir boşluk gösterdiği için "küçük" hareketi yaptığını anlayabiliriz. Eller ve vücudu kullanarak enerjik bir canlandırma yoluyla kapının çarpıldığını anlayabiliriz. Birisinin verdiği sözlü

tanımı görsel olarak zenginleştiren benzer mimikleri aklınıza getirebilirsiniz.

Bazı kişiler açıklayıcıları diğerlerine göre daha çok kullanırlar. Açıklayıcıları kullananlarla kullanmayanlar arasında neden böyle bir dengesizlik olduğunu inceleyen pek çok araştırma yapılmıştır. Herhangi bir durumda, çok fazla açıklayıcı sergileyen kişinin davranış düzeninde bu belirtileri bastırması olarak ortaya çıkabilen veya tam tersi şeklinde gözüken değişiklikler, bu değişikliklerin olduğu sırada kişinin ifadelerinde kaçamak yapma veya aldatma olma ihtimalini artırır. Birinin el kol hareketlerinde böyle bir değişiklik gördüğünüzde, daha kesin sorular sormanız ve gerçeği ortaya çıkarmak için biraz daha derinlere inmeniz gerekebilir.

Uyarlayıcılar

El hareketlerini içeren son sınıf uyarlayıcılardır. Bu sınıfta ellerin hareketleri veya hareketsizliği ve faaliyetleri stres atma amacına hizmet eder. Tam da bu nedenle el hareketlerinin anlamını belirleme siz gözlemci için pek çok soruna yol açabilir. İlk sorun, bu davranışların çok farklı kombinasyonu ve değişik biçimi olduğundan dolayı sözlü mesaja dikkat verememememizdir. İkincisi, pek çok el hareketi olmasına rağmen, yalnızca birkaçının kişinin aldatıcı olup olmadığını belirlemede güvenilir olmasıdır. Ancak neyse ki, konuşma işaretlerimize gösterdiğimiz özeni, el hareketlerimizi veya diğer beden dili işaretlerimizi düzeltme veya izlemede göstermiyoruz. Sonuç olarak, bu el hareketlerinde sapmaları izlemek, kişinin çok büyük stres altında olduğunu veya rahatsızlık duyduğunu size güvenilir biçimde anlatacaktır.

Olası stres davranışlarında ellerin kullanıldığı hareketler neredeyse sayısızdır. Stres altındayken kullandığımız belirli hareketler, tüm yaşantımız boyunca stresle nasıl başa çıkacağımızı öğrendiğimizin bir yansımasıdır. Bazı davranışlarımız yıllarca öğrendiklerimizin sonucu olup sosyal çevremiz ve sosyalleşmeden etkilenebilir. Ayrıca bazı hareketler genetik kökenli olabilir. Fakat asıl kural, hepimizin sayısız davranışların aynı listesini kullanmasına rağmen, kullandığımız uyarlayıcıların, alışkın olduğumuz veya en sevdiğimiz kişisel davranışlardan olmasıdır. Yine davranışların o kişiye özel olduğu ve hiçbir davranışın bütün insanlar için aynı anlama gelmeyeceği gerçeğiyle yüzleşmiş bulunuyoruz. Sık sık tekrarladığımız, önce bir kişinin değişmez veya normal davranış düzenini belirlememiz, sonra o düzendeki sapmalara dikkat etmemiz gerektiğini söyleyen temel kuralı unutmayın. Bu değişiklikler kişinin zihinsel ve duygusal halindeki değişikliği temsil eder ve stres ile olası aldatma eyleminin işareti olabilir.

En yaygın uyarlayıcılardan biri üstünü başını düzeltme hareketidir. Farz edelim ki sosyal bir olayda birisiyle konuşuyorsunuz ve konuştuğunuz kişi gruba yeni katılmış. Bu kişiyle sohbete başladığınızda, üzerine çektiği ilgiden dolayı biraz geriliyorsa, üstünü başını düzeltme hareketlerinde bir artış olduğunu görebilirsiniz. Bu hareketler kıyafeti düzeltme, kravatını veya gömlek kollarını düzeltme, saçına veya bıyığına dokunma, ceketini veya kazağını düzeltme, elbisesinin tozunu silkeleme, kemerini düzeltme, kıyafetten olmayan bir saç ya da ipliği alma vb. gibi hareketleri içerir.

Ellerin kullanımıyla ilgili bütün olası hareket veya eylemleri tanımlamak imkansızdır.

Diğer stres belirtileri, kişi elinde bir nesneyi tutarken veya el ya da parmaklarıyla oynamakla meşgulken ortaya çıkabilir. Kişinin içinde bulunduğu stres ne kadar büyükse, elleri bir nesneyle oynarken o kadar aktif olacaktır. Kişinin elleriyle yaptığı ovuşturma, sıvazlama veya kıpırdama hareketlerinin arttığını görebilirsiniz. Bu aynı durumda olan herkesin aynı davranışı yapacağını göstermez. Diğerleri yabancı yüzleri gördüğünde kendini tamamen rahat hissedebilir ve bu tarz stres kaynaklı davranışları sergilemez. Fakat aynı kişi, elinde kendisiyle ilgili performans raporunu tutan şefinin karşısında bu stres belirtilerinin bazılarını gösterebilir.

Kol veya el hareketlerini içeren son hareket, "düşünmeme hareketi" olarak adlandıracağımız harekettir. Bu zor anlaşılır hareket, kişinin belirli bir konuyla ilgili olmak veya konuşmak istemediğini gösterir. Şu andaki erkek arkadaşınızla konuştuğunuzu ve önceki ilişkinin konusunun açıldığını düşünün. Erkek arkadaşınızın geçmişindeki kişiden bahsederken, onun için hâlâ bir şeyler hissedip hissetmediğini sordunuz. El ve kollarını vücudundan dışa doğru sallama hareketini yaptığını görürseniz, bu konuyu konuşmak istemediğini gösterir. Bu hareket konudan kurtulma, o konuyu çöpe atma veya ilgilenmeme isteğini göstermektir. İleride, bu konuyu biraz daha ayrıntılı bir şekilde deşip, erkek arkadaşınızın neden konu hakkında konuşmak istemediğini öğrenmeniz gerekebilir. Eski ilişkisiniz, sizinle olan ilişkisine yaptığı etkiden emin olmadığı için bu hareketi yapmış olabilir. Eski ilişkisiyle ilgili çözmesi gereken bazı karmaşık hisleri olduğu için de böyle davranmış olabilir. Bu hareket için çok sayıda masumane açıklama yapılabilir, fakat karşınızdaki kişinin şu

anda o konuyla ilgili konuşmak istemediğini bilmeniz sizin için faydalı olacaktır.

Bununla beraber, dikkat etmeniz gereken şey, tüm bu stres davranışlarının arasında, kişinin size yalan söylediğini belirten davranışlar sergiliyor olması ihtimalidir. Aynı anda bu kadar çok stres hareketinin olması, karşınızdakinin güvenilirliğini belirlemenizi zorlaştırır. Ellerine dikkat etmeye çalışırken, en önemli sözlü ve sözsüz işaretlerine olan dikkatiniz dağılabilir.

Bacaklar

Bir kişinin bacak ve ayaklarında gözlemleyebileceğiniz davranışlar, o kişinin o andaki duygusal durumu hakkında size bilgi sağlayabilir. Eğer stres işareti arıyorsanız, kişinin bacaklarını, en azından çevresini, izlemek iyi fikirdir. Vücudun çeşitli kısımlarını ve bu kısımların beden dilini anlamadaki önem seviyesini karşılaştırdığınızda, ayak ve bacakların birisinin bize karşı dürüst olup olmadığını öğrenme becerimize çok az katkısı vardır. Kişi konuşma sırasında ayak veya bacaklarıyla ne yaptığına dikkat etmez, etse bile çok az dikkat eder. Eğer kişi bilinç düzeyinde beden dilinin farkındaysa ve bu davranışlarını kontrol etmeye çalışıyorsa bile, bu çaba bedeninin üst kısmıyla sınırlı olacaktır. Kol ve bacakların izlenememesi, sizin beden dilini gözlemleyen kişi olarak, karşınızdaki kimsenin duygusal durumu hakkında çok açık mesajlar elde edeceğiniz anlamına gelir çünkü o kişi bu davranışları bastırmak veya gizlemek için fazla bir şey yapmayacaktır.

Bacaklar ve ayaklar çok iyi stres göstergeleridir.

Bir arkadaşınızla konuşurken bacak veya ayak hareketlerini gözlemlemenin en

basit yolu ne zaman hareket etmeye başladıklarını izlemektir. Bacaklar ve ayaklar basınçölçerler gibidir. Ayak veya bacakların genel hareketi, karşınızdaki kişinin yaşadığı stresin arttığını gösterir. Bu hareketler, bacakları üst üste atmak veya indirmeyi, hatta belki de üst üste atılmış bacakların yönünü değiştirmeyi içerir. Bacak hareketlerinin önemini anlamanın bir diğer yolu ise, onları kişinin bulunduğu ortam veya durumdan kaçma isteğinin göstergesi olarak düşünmektir. Sonuçta, beden dilinde gördüğümüz bütün değişiklikler uçma veya kavga içgüdülerimizden gelen tepkilerimizden kaynaklanmaktadır.

Bacak ve ayaklarda meydana gelen diğer türlerdeki hareketleri görürseniz dahi, beden dilinin anlamını benzer bir şekilde saptayabilirsiniz. Hiç birisini sandalyesinde otururken izleyip, dizlerini aşağı ve yukarı salladığını, hatta titrettiğini gördünüz mü? Gözlemlediğiniz kişi sadece stres atmaya çalışıyordur. Bu kişi o anki konumunda azıcık bile rahatlamış değildir. Ortaokuldayken kendimi ve arkadaşlarımı sınıfta oturup sınav olurken hatırlıyorum. Sınıftaki herkes bacaklarını, yüksek performanslı bir yarış arabasının pistonları gibi bir yukarı bir aşağı hareket ettiriyordu. Vay canına, Bayan Pyle kimya sınavında bizi nasıl da terletmişti!

Bir kimsenin ayaklarına dikkat ederseniz, ilginç bazı değişiklikler veya hareketler görebilirsiniz. Eğer bacaklarını üst üste atmışsa, ayaklarını havada salladığını görebilirsiniz. Bu stresin veya sabırsızlığın çok açık bir işaretidir. Diğer yandan, bazen ayakların ne yaptığını görmekten çok duyabilirsiniz. Bazı insanların sabırlarını yitirdiklerinde veya öfkelendiklerinde, ayaklarını hafifçe hatta bazen sert bir biçimde yere vurduklarını duyabilirsiniz!

Bu işarete dikkat etmeli ve kişinin beden dilinde veya sözlü ifadelerinde başka öfke işaretleri olup olmadığını anlamaya çalışmalısınız. Öfkeli bir kimseyle başa çıkarken vermeniz gereken uygun cevaplardan bahsedeceğiz. Her şeyden öte, çok öfkeli birisi sizi veya bir başkasını pek dinleyemeyecektir. Bu kişiyle verimli bir iletişim kurmadan önce bu kişiyi öfke safhasından çıkarmanın yollarını bulmanız gerekir.

Kişinin kendisini bulunduğu ortamdan dışarıda tuttuğu veya biraz içine kapandığı zamanlar olabilir. Bu olduğunda, ayaklarını sandalyesinin altında topladığını veya sandalyesinin altında ayak bileklerini çaprazlayıp ayaklarını topladığını görebilirsiniz. Bu kişi kendine güven konusunda biraz hassas olabilir veya kendini önemsiz hissedebilir, en azından bulunduğu o ortamda. Bu kişinin korkularını gidermek için elinizden gelenin en iyisini yapmanız gerekecektir.

Bu noktada, bir kişinin yalan söyleyip söylemediğini anlamada çok önemli olmamalarına rağmen neden ayak ve bacaklardan bahsettiğimizi merak ediyor olabilirsiniz. Öncelikle, bazı kimseler, az önce açıkladığım davranışların – aslında öyle olmamalarına rağmen – yadsınamaz aldatma belirtileri olduğuna inanıyor.

Bacak ve ayaklardan bahsederek vakit harcamamızın ikinci nedeni, çok iyi stres göstergesi olmalarıdır. Bir kimse az önce bahsettiğimiz stres tepkisi biçimlerinden herhangi birini sergiliyorsa, o kişinin duygusal ve bazen de zihinsel durumu hakkında çok şey öğrenebiliriz. Gözlemci olarak, karşınızdaki kişinin üzerinde konuştuğunuz her konuya verdiği içsel tepkileri izleyebilirsiniz. Eğer kişi stres davranışlarını öfke şeklinde sergiliyorsa, konuşmamızın çok verimli olamayacağını bilirim. İletişimin

kalitesini artırmak için öncelikle kişinin öfke ve asabiyetinin üstesinden gelmem gerekir. Kişinin yaşadığı duygusal veya zihinsel tepkilere ek olarak, o kişinin ses niteliği ve konuşma içeriğini dinleyerek ve beden dilini gözlemleyerek bu tepkilerin ne kadar yoğun olduğunu öğrenebiliriz. Daha sonra, beş stres tepkisi davranışından birini gösteren bir kişi ile başa çıkarken, gözlemci olarak vermeniz gereken uygun tepkileri inceleyeceğiz.

Kişinin o anki ruh halini anlamanızı sağlayan bazı ek davranış şekilleri vardır. Örneğin, hiç bir kimseyle konuşurken birden bacaklarını uzattığını fark ettiniz mi? Aynı esnada sandalyesinde otururken arkasına yaslanmış olabilir. Sizin aksi yönünüze doğru yaslandığını fark etmiş olabilirsiniz. Çoğu durumda, bu davranış kişinin bakış açınızla ilgilenmediği veya konudan uzak durduğu şeklinde yorumlanabilir. Kişinin bu duruş ile birlikte, yumruklarını sıkıp kollarını kavuşturduğunu görebilirsiniz. Bu hareketlerin kombinasyonu kişinin çok daha güçlü bir şekilde reddettiğini gösterir. Eğer kişi, kendisine sorduğunuz bir soruya yanıt verirken bu duruşu almışsa, kişi yüksek olasılıkla size karşı tam olarak açık değildir, sizden önemli bir bilgiyi saklıyordur veya yalan söylemektedir.

Kişi bacaklarını üst üste attığında çok net bir stres işareti gözlemlenebilir. Az önce belirttiğimiz gibi, asıl stres anını anlamak için kişinin bacaklarını üst üste attığı ana dikkat edin. Eğer bir süredir bacakları üst üste atılmış konumda oturuyorsa, ayaklarının oynamaya başladığı anı gözlemleyin. Eğer bileğini diğer bacağının üzerine atarak bacaklarını üst üste atmışsa, ayağının bir aşağı bir yukarı oynadığını görebilirsiniz. Ayak ne kadar güçlü veya hızlı hareket ederse, kişi o kadar çok stres altında demektir. Eğer kişi, bir dizini diğerinin üzerine atmışsa, bacaklarını sallamaya

başladığı ana dikkat edin. Yine, gözlemlediğiniz sallama hareketi ne kadar hızlı ve ne kadar yükseğe olursa, kişinin yaşadığı stres o kadar büyük demektir. Eğer kişi bütün konuşma boyunca rahat bir şekilde bacağını sallamışsa, gördüğünüz kişi rahatlamış bir konumda yaptığı normal hareketini sergilemektedir.

Şimdiye kadar, ayakların ve bacakların herhangi bir hareketinin stres işareti olduğunu fakat tek başlarına yalan söylendiğini göstermediklerini fark etmişsinizdir. Bununla beraber, bu değişiklikleri izlerken, olası aldatma eylemini daha güvenilir bir şekilde gösteren vücuttaki diğer kısımların hareketlerine dikkat veremeyebilirsiniz. Olası bir aldatma eylemini belirlemek için, bacaklar gibi vücudun tek bir kısmına odaklanmayın. Vücudun bütün hareketlerini gözlemleyin.

Olası bir aldatma eylemini belirlemek için, bacaklar gibi vücudun tek bir kısmına odaklanmayın. Vücudun bütün hareketlerini gözlemleyin.

Bazı durumlarda, vücudun daha önce hareketli olan bir kısmının, sonradan hareketsiz olması çok büyük önem taşıyabilir. Kişinin konuşmasını dinlerken bir yandan sözleri ve beden dilindeki herhangi bir zıtlık olup olmadığına dikkat etmeyi unutmayın. Bu zıtlıklar olası aldatma eylemini gösteren güçlü işaretler olabilir.

Beden Duruşları

Vücudun çeşitli kısımlarındaki münferit hareketlerden ve hareketsizliklerden bahsederek hatırı sayılır ölçüde zaman harcadık. Şimdi de beden genel duruşunun öneminden biraz bahsedelim.

Duruş derken bedenin size, yani konuşmayı sürdüren kişiye olan yönelme açısından bahsediyorum.

Belkemiğinizi veya omurganızı, üzerinde dünyanın döndüğü, dünyanın kuzeyden güneye doğru giden ekseni olarak düşünün. Dünya gezegeni hakkındaki fen derslerini hatırlayacağınız gibi, dünya ekseni üzerinde batıdan doğuya doğru döner ve bu, gündüzlerin geceye dönüşmesini veya tam tersini doğurur. Dünyanın dönme eksenindeki eğimin güneşe doğru veya güneşe ters yönde olması, mevsimlerin ilkbahardan yaza, yazdan sonbahara, sonbahardan kışa ve tekrar kıştan ilkbahara dönmesine neden olur. Bu iki hareket kavramını kullanarak bir kişinin bedenin aynı şekilde hareket etmesinin ne anlama geldiğini kısaca inceleyelim.

Genel olarak ifade edebileceğimiz ilk kural şudur: Bir kişi vücudunu sizden uzakta tutuyorsa bu iyiye alamet değildir. Örneğin, bir kişi sizden uzaklaşacak şekilde arkasına yaslanıyorsa, bunu, kişinin sizden veya konuştuğunuz konudan kaçma isteğinin bir ifadesi olarak görebilirsiniz. Bu duruşun değişik bir örneği, kişinin fark edilir şekilde sola veya sağa yaslanmasıdır. Bu yaslanma hareketinin çok sık bir biçimde odanın çıkışı yönünde olduğunu fark edince çok şaşıracaksınız. Bu kolaylıkla uçma davranışı olarak yorumlanabilir.

Bir kişi vücudunu sizden uzakta tutuyorsa bu iyiye alamet değildir.

Bu yaslanma davranışları hakkındaki en önemli nokta, meydana geldikleri anı fark etmektir. Örneğin, farz edelim ki genç yaştaki oğlunuzla uyuşturucu kullanımının sakıncaları hakkında konuşuyorsunuz. Konuşmanın bir anında, arkadaşlarından herhangi birinin hiç uyuşturucu kullanıp kullanmadığını

sordunuz ve oğlunuzun böyle bir şeyi bilmediğini söylerken bir yandan kapıya doğru eğildiğini gördünüz. Oğlunuzun az önce yalan söylemiş olma ihtimali çok yüksektir.

Çalışanlarınızdan birine, müşteriyle uygunsuz biçimde konuşup konuşmadığını sordunuz ve bir yandan böyle bir şey söylediğini inkar ederken, bir yandan kapıya veya çıkışa doğru eğildiğini fark ettiniz – çalışanınız size yalan söylemiş olabilir. Unutmayın ki, bedenin eğildiğini fark ettiğinizde, bir çeşit sözlü işaret almanız olasıdır. Artık bu davranışın gelişigüzel olmayıp önemli bir davranışlar kümesinin parçası olduğundan emin olabilirsiniz.

Eğer kişi size doğru hareket eder veya eğilirse, bu, o kimsenin mutlaka sizi veya söylediklerinizi kabul ettiği anlamına gelmez. Aslında bu hareket, kişinin sizi kontrol etmeye, yönetmeye hatta sindirmeye çalıştığının bir göstergesi olabilir.

Sizden uzağa doğru hareket eden bedenin sizi veya konuyu inkar ettiğini veya aldatmayı gösteren bir işaret olabileceği hakkında konuştuğumuza göre, gelin tam tersi hareketlerin ne anlama geldiğine bakalım. Eğer kişi size doğru hareket eder veya eğilirse, bu, o kimsenin mutlaka sizi veya söylediklerinizi kabul ettiği anlamına gelmez. Aslında bu hareket, kişinin sizi kontrol etmeye, yönetmeye hatta sindirmeye çalıştığının bir göstergesi olabilir. Bu meydana geldiğinde, kişinin söylediği sözleri dinleyin. Ayrıca kişinin ses niteliği ve tonunda saldırganlık ve üstünlük olup olmadığına dikkat edin. Bu durumda kişinin saldırganlık veya öfke ile yanıt verdiğini varsayabilirsiniz. Eğer kişinin sandalye-

sinde dimdik oturduğunu görüyorsanız, bu kişi tüm hareketlerini ve beden dilini kontrol etmeye çalışıyor olabilir. İçinde bulunduğunuz durumda, gerçek düşünceleri ve duyguları konusunda size karşı açık olmayabilir. Eğer gerçekte ne düşündüğünü veya hissettiğini sizden saklamaya çalışıyorsa, başka neyi saklamaya çalışıyor olabilir?

Vücudun geri kalan kısmı tarafından sergilenen başka uçma hareketleri vardır. Kişinin kalçalarının konumunun değişip değişmediğine dikkat edin. Eğer kalçalarının sizden uzağa ve çıkışa doğru yöneldiğini veya döndüğünü fark ederseniz, kişi reddetme veya kaçma uçuş davranışını sergiliyor demektir. Bir kez daha, zamanlama önemli olabilir. Eğer kişi, sorduğunuz bir soruya cevap verirken bu hareket meydana gelirse, kişinin dürüst olması çok düşük bir ihtimaldir. Kişinin bacaklarının hareket etmesi ve bariz bir şekilde sizden uzağa doğru yönelmiş olması da bu duruşun değişik bir şeklidir. Bu daha ileri safhadaki reddetme ve kaçışı gösterir. Kişinin ayaklarının da aynı hareketi yaptığını görebilirsiniz – potansiyel çıkış veya kaçışa doğru yönelmiş vaziyette. Bir polis amiri veya memuru, bir tutuklunun naklini gerçekleştirirken, bu hareketi gördüğünde tutuklunun kaçmaya çalıştığını düşünebilir.

Değerlendirme

Bu bölümde beden dili ve beden dilinin bir kişinin bizi yanlış yönlendirmeye çalışıp çalışmadığını belirlemede ne zaman yardım edebileceği ve ne zaman yarım edemeyeceği konusunda pek çok bilgi aktardık. Vücut genelindeki hareketler ve duruş değişiklikleri hakkında öğrendiğimiz en önemli şey, bu faktörlerin

gözlemlediğimiz kişinin bir çeşit stres altında olduğunu göstermeleridir. Beden duruşunun değişmesi, hareketi veya ifadesi, kişinin stresle nasıl başa çıktığını ve bu tepkinin ne kadar güçlü olduğunu anlatabilir. Tüm bu hareketler, duruş değişiklikleri ve ifadelerin altında, bir kişinin ne zaman aldatıcı eylemde bulunduğunu anlamamıza yardım eden işaretler yatar. Sadece hangi etmenleri hangi davranış sınıfına veya alt sınıfına yerleştireceğimizi bilmemiz gerekir. Bütün aldatma işaretleri stresin bir çeşididir, fakat bütün stres tepkileri o kişinin size yalan söylediğini göstermez.

Bir kişinin konuşma sırasında gösterdiği bütün davranışlara bakmanın önemini ve münferit davranışlardan etkilenmememiz gerektiğini çok kez tekrar ettik. Bir kişinin önce değişmez veya normal davranış düzenini anlamamız, daha sonra bu davranış düzenindeki sapmalara bakmamız gerektiğini defalarca belirttin. Hepimiz, uzun yıllardan sonra stres altında olduğumuzda kendi tercihimiz olan tepki gruplarımızı oluştururuz.

Sizinle benim ortak stres işaretlerimiz olabilir, fakat aynı zamanda benim asla kullanmayacağım fakat size özel bazı davranışlarınız da olabilir. Aynı sebeple, aldatma eyleminde bulunduğumuzda bilinçaltından tekrar tekrar kullandığımız tutarlı davranış kümelerimiz vardır. Unutmamamız gereken şey, bu kümelerin kişiye özel olmasıdır. Bazı durumlarda, bir kişi kendisi için sürekli olan bir davranışı sergileyebilir ancak aynı davranış insanların kalanı için aldatma ile ilişkilidir.

Bütün aldatma işaretleri stresin bir çeşididir, fakat bütün stres tepkileri o kişinin size yalan söylediğini göstermez.

BEŞİNCİ BÖLÜM

TEPKİSEL DAVRANIŞLAR



Hepimiz, dünyamızda gerçekleşen olaylara iki temel yolla tepki veririz: duygusal ve zihinsel olarak (aynı zamanda bilişsel diye adlandırılır). Bu iki tepki seviyesinin, etrafımızdaki strese girmemize neden olan çeşitli olaylarla başa çıkmamıza yardım etmek için tasarlanmış içsel yükleme sistemleri vardır. Bu yükleme mekanizmaları hayatlarımızın dengesini veya düzenini geri kazanmamıza yardımcı olur. Duygular ve biliş ya da düşünme yoluyla tepki verme şekillerimiz çok karmaşık psikolojik terimlerle açıklanabilir ve bu mekanizmaları kullanma yöntemimiz, eğitimli bir psikoloğa mevcut ruh sağlığımız hakkında pek çok şey anlatabilir. Genel anlamda, bir kişinin sözlü ve sözsüz iletişim davranışlarını gözlemleyerek, o anki stresli durumla nasıl başa çıktığını anlayabiliriz. Bu davranışlar beş sınıfta toplanabilir: kabullenme, uzlaşma, öfke, depresyon ve inkar etme.

Birkaç yıl önce, kanser tedavisi alanında uzman olan bir doktor, hastalarının ve ailelerinin ölümün kaçınılmazlığı ile nasıl başa çıktıkları hakkında ilginç gözlemlemelerde bulundu. Dr. Elizabeth Kubler-Ross, hastalarının ve ailelerinin pek çok tepkisini kitabında belgeledi.[ii] Çalışması, doktorlar, hemşireler, psikologlar, din görevlileri, darülaceze çalışanları ve ölüm gerçeğiyle yüz yüze gelen hastalar ve aileleri için çok büyük fark

yarattı. Yıllar sonra, Ulusal Mağdur Destekleme Kurumu, suç mağdurları ve ailelerini tedavi etme ve danışmanlıklarını yapma çalışmalarında Dr. Ross'un aynı bulgularını kullandı. Etrafımızda meydana gelen ve hayatımızda çeşitli seviyelerde strese yol açan olaylarla başa çıkarken, aynı tepkilerin hepimizde meydana geldiğini görebiliriz. Kişi kendisi veya hareketleri hakkında bir başkasını aldatmaya çalışırken ve yalanının ortaya çıkma riski bulunurken, son derece ağır stresli bir durum içine girebilir. Bu durum, kişinin aslında yaptıkları, aldatma eyleminin kendisi ve doğan bütün sonuçlardan sorumlu tutulmayı içeren rahatsız edici ihtimaller yaratır.

Bir konuşma sırasında sergileyebileceğim beş genel tepki davranışından dördü gerçeklere karşı bir çeşit direnme oluşturur. Bu dört davranış, uzlaşma, öfke, depresyon ve inkar etmedir. Bir tek yakınlaşma sırasında bu davranışları herhangi bir sırada ve pek çok kez sergileyebilirim.

Aradığınız tepki durumu kabullenmedir.

Bu beş tepki durumundan her biri – kabullenme, uzlaşma, öfke, depresyon ve inkâr etme – hem sözlü hem de sözsüz davranışlarda açıkça görülür. Diğer insanları iletişim kurarlarken izlediğinizde, belli bir konuya verdikleri duygusal ve bilişsel tepkilerini gözlemlersiniz.

İletişim kuran insanların arasındaki etkileşim ne kadar rahatlatıcı ve sakinse, bu davranışlar o kadar az belirgin olur. Stres içinde olan veya aralarındaki konunun içlerinden biri ya da ikisi için son derece önemli olduğu iki kişiyi izleyin ve tepkilerindeki şiddetin nasıl değiştiğini gözlemleyin. Bu davranışlar, o kadar aşikârlardır ki, izleyip dinlerken neredeyse elle tutabilirsiniz. Bu davranışların doğru tanımlanması aynı zamanda benim ve kar-

şımdaki kişinin arasında çözüme giden süreci belirlemede mükemmel bir araçtır. Bu davranışları okuyarak karşımdaki kişiye nasıl tepki vermem gerektiğini ve aramızdaki iletişim engellerinin nasıl üstesinden geleceğimi belirleyebilirim.

Kabullenme

Kabullenme, sonuç olarak davranışlarımızın sorumluluğunu üzerimize aldığımız bir tepki mekanizmasıdır. Bir kişinin kabullendiğini duyduğunuzda, herhangi bir bilgiyi değiştirme çabası olmadığını görürsünüz. Ne sizin kendisini nasıl algıladığınızı değiştirmeye çalışır, ne de davranışlarını gerçekte olmadıkları biçimlerde görmenizi sağlamaya çalışır. Onunla iletişim kuran kişi olarak, saldırıya uğramaz veya suçlanmazsınız, ayrıca ne başka birisini ne de başka bir şeyi olanlardan dolayı suçlar.

İnsanların sosyal düzeni koruma amacıyla ifadelerinin bir kısmını düzelteceği gerçeğini kabul etmelisiniz. Bununla birlikte, herkesin her zaman dürüst olacağı gibi safça bir tutum içerisinde olmamanız gerekir.

Bu, sorgulama yapan polislerin sorgu odalarında aradıkları tepki davranışıdır. Bu davranış görüldüğünde, sorgulanan kişi önemli itiraflarda bulunmaya veya kabul etmeye eğilim gösterir. Kişisel ilişkilerimizde ise karşımızdaki kişinin ille de yalan söylediğini itiraf ettirme çabasında değilizdir. Yalanlarını başarıyla ortaya çıkardığınız için sizi aldatma girişimini durdurmanız yeterli olacaktır. Karşınızdaki kişinin artık sizinle açık ve samimi bir şekilde iletişim kuruyor olması, kişinin kabullendiğini yete-

rince gösteren bir kanıttır. Bu, o kişiyi yendiğiniz veya mahvettiğiniz ya da artık kaderini elinize geçirdiğiniz anlamına gelmez. Bu sadece iletişimin yalan dolu ve stresli kısmını atlattığınız, açık ve dürüst bir biçimde iletişim kurabileceğiniz anlamına gelir. Aradığınız tepki durumu kabullenmedir. Konuştuğunuz kişinin kabullenme halinde olduğunu gördüğünüzde, açık ve dürüst iletişime geçebilirsiniz. Kişinin rahatladığını gördüğünüze göre siz de rahatlayabilir ve iletişimi akışına bırakabilirsiniz. Karşınızdaki kişinin gerçeklerle yüzleşme, sorumluluk alma ve ona göre davranmayı isteyen tutumu karşınızda, onu onurlandırmanız gerekecektir.

İnsan davranışını teşhis ederek yalan saptama eyleminin şaşırtıcı öğelerinden birisi de, kişinin dürüst olmayabileceği ve gözlemcinin yalan işaretlerini bulamayabileceği durumların olabilmesidir. Bu gerçeği göz önünde bulundurarak, aldatma işaretlerini görmediğimiz için bir kimsenin doğruyu söylediğini düşünmenin zor olduğunu söyleyebiliriz. Şimdi, karşımızdaki kişinin o esnada dürüst olup olmadığını veya dürüst olmaya devam edip etmeyeceğini belirleme sorunuyla karşı karşıya kalırız.

Kişinin bir konu hakkında yalan söylemekten dürüst olup gerçekleri kabul etme safhasına geçtiğini anlamamız biraz daha kolaydır. Unutmayın, bir kişiye ait yalan işaretlerini belirleme ve sınıflandırma becerilerimiz, kişinin birisini aldatmaya çalışırken yaşadığı içsel duygusal ve bilişsel çatışmalara bağlıdır. Eğer yalanın hedefi, yalan söyleyen kişinin yalanını sürdürme çabalarını zorluyorsa, aldatma işaretleri kolaylıkla artabilir. Yalan söyleyen kişi, dinleyicinin yalan saptama becerilerine ne kadar saygı duyarsa, işaretleri bastırmak o kadar zor olacaktır.

Kabullenmenin ana öğesi, yalan söyleyen kişinin, yalanlarının başarılı olmadığı gerçeğine teslim olmasıdır. Bu meydana geldiğinde, yalan söyleyen kişinin amacı yalanını koruma olmaktan çıkar, insanlardaki imajına gelen zararı onarma, kendine olan güveni geri kazanma ve egosunu onarma şeklinde değişir.

İnsanların sosyal düzeni koruma amacıyla ifadelerinin bir kısmını düzelteceği gerçeğini kabul etmelisiniz. Bununla birlikte, herkesin her zaman dürüst olacağı gibi safça bir tutum içerisinde olmamanız gerekir. Size verebileceğim en iyi tavsiye her zaman beklenmeyeni beklemeniz ve yalanı teşvik etmeyen, meydana geldiğinde ortaya çıkaran ve ilişkilerinize uyum ve açıklık getiren iletişim kurmaya hazırlıklı olmanızdır. Bir ilişkiniz veya sohbetinize girmeye başlayan olası aldatmaya dair işaretleri görürseniz, konuyla hemen değinmeniz gerekir. Kendisine karşı çıkılmayan kişi bu tarz davranışların affedileceğini düşünecektir ve çok geçmeden ilişkiniz bozulmaya başlayacaktır. Bu durum özellikle yakın ilişkiler için çok önemlidir.

Özel ve kişisel grubumuzdan olan bir kişinin yalanıyla uğraşırken, genel veya sosyal grubumuzdaki birine olduğundan farklı davranırız. Özel veya kişisel grubumuzdan birisi ile aramızda yüksek seviyeli bir güven ilişkisi vardır, bu nedenle olan ve hakkındaki gerçekleri ortaya çıkarmaya çalıştığınız bir şeye çok fazla tepki verirsiniz. Bu gerçek sonrası tepki, genel grubumuzdaki bir kişiyle uğraşırken de ortaya çıkar, fakat nedenleri farklıdır. O kişiye doğru erişemediğiniz için, haberlerde gördüklerinize güvenirsiniz. Bir karar varmak ve düşüncelerinizi belirten bir mektup veya e-posta göndermek isteyebilirsiniz, fakat bu durumla çocuğunuz veya ailenizin bir üyesiyle olduğu kadar yakın ve kişisel olarak ilgilenmezsiniz.

Karşınızdaki kişinin bu davranışının sorumluluğunu almayı reddini yenmeyi başarıp kabullenme işaretlerini görmeye veya duymaya başladığınızda, kişiyi beğenmediğiniz şeyin davranışı olduğu ve onun sizin için önemli olduğu konusunda ikna etmeniz gerekir. İşte bu noktada, çocuk öncelikle sorumluluğunu kabul edip, kararları için mesuliyeti üzerine alıp, daha sonra bu davranışını düzelterek hatalarını düzeltebileceğini öğrenir. Bir ebeveyn olarak çocuğunuzun davranışını düzeltme fırsatını kullanmalı, bu davranışının neden kabul edilemez olduğunu ona açıklamalı ve kabul edilebilir davranışların neler olabileceğini ona açıklamalısınız. Bir çocuğu sebepsiz yere cezalandırmanın hiçbir kıymeti yoktur. Özel grubunuzdaki yetişkin bir üye söz konusu olduğunda, bütün duygularınızı belirtip tatsızlığı ortadan kaldırmanız ve ilerideki böyle bir davranışta bulunmayacağını garanti etmesini istemeniz gerekir. İkiniz ancak bundan sonra ilişkinizdeki güveni yeniden kurmaya başlayabilirsiniz.

Sadece geçici ilişki kurduğumuz insanlarla ilgilenirken, kabullenmeyi elde etme amacı çok farklıdır. Bu çeşit durumlarda, kendinizi ve size yakın olanları kurban olmaktan korumaya çalışırsınız. Bir kişi yalanını saptadığınızı ve buna maruz bırakılmaya izin vermeyeceğinizi anladığında, ilişkinizi değişecektir. Eğer bu kişi yalan söylemeden amaçlarına ulaşamayacağını düşünüyorsa, kendisine başka bir hedef bulacaktır. Size karşı dürüst olmaya karar verirse, ilişkiniz daha sağlıklı ve güçlü olacaktır.

Gelin bu durumu bir örnekle açıklayalım. Küçük bir trafik kazası yaptınız ve sizin hatanız yok. Diğer sürücü, sigorta priminin artmaması için zararınızı cebinden ödemeyi teklif

eder. Zararı karşılayacak miktardan daha az bir para vermek ister, yaklaşık birkaç yüz dolar. Bu miktarı nasıl hesapladığını sorarsınız, o da zararın maliyetini öğrenmek için araba tamiri dükkânı olan bir arkadaşını aradığını söyler. Tamirciye gidersiniz ve dükkânın iyi bir dükkân olmadığını, adamın ise son derece kaba olduğunu görürsünüz. Bu nedenle, diğer sürücüyü arar ve teklifini kabul etmek istemediğinizi söylersiniz. Adam birkaç dakika boyunca fiyatın yeterli olduğu, dükkânın ve sahibinin seviyeli olduğu konusunda sizi ikna etmeye çalışır fakat başarısız olur. Bununla birlikte, dükkân sahibinin davranışlarında sizi şüphelendiren bir şeyler vardır. Ve, tamirin yaklaşık ne kadara mal olacağını öğrenmek için birkaç telefon görüşmesi yapmışsınızdır. Diğer sürücünün teklif ettiği miktar çok saçma bir şekilde düşüktür, sanki tamirci arkadaşına iyilik yapıyormuş gibi. Yüzleşme tutumunuzu korur, fakat adamı yalan söylemekle suçlamazsınız. Onun yerine, diğer sürücüye bu formülün işe yaramayacağınızı, başka bir seçenek sunması gerektiğini söylersiniz. Bu noktada adam, tamirci dükkânı olan arkadaşının, arabanın sadece bazı kısımlarını tamir etmeyi ve tamirin kalanının yapılmasını istediğinizde bunun parasını sizden istemeyi planladığını itiraf eder. Bu kişi tüm iletişiminiz boyunca yalan söylemiş ve size zarar getirecek şekilde aldatmaya çalışmıştır, fakat siz çaba gösterdiğiniz için adamın yalanlarının kurbanı olmazsınız. Şimdi adam tamir dükkanına bütün tamir parasını ödemeyi teklif etse bu yeni teklifini kabul etme ve parayı alabileceğinize inanma kararı size kalmıştır veya bu tip endişeler duymayacağınız sigorta şirketi ile temasa geçebilirsiniz.

Kabullenmenin Sözlü İşaretleri

Bir kişinin duygusal ve zihinsel olarak kabullenme aşamasına geldiğini gösteren üç sözlü yorum vardır. Bunlar ceza ifadesi, üçüncü kişi ifadesi ve borç servisi ifadeleridir. Her biri birbirinden biraz farklıdır ve genel özellikleri hatırlamaya yardımcı olmaktan başka bir şey yapmazlar.

Ceza ifadesi aslında uygunsuz davranış için ne tür bir ceza alınabileceğini soran sorudur.

Ceza ifadesi aslında uygunsuz davranış için ne tür bir ceza alınabileceğini soran sorudur. Örneğin, diyelim ki bir öğretmensiniz ve sınıfınızdaki bir öğrencinin sınavda kopya çektiğinden şüpheleniyorsunuz. Öğrenciye başkasından kopya çektiğini gösteren kanıtları gösterirsiniz, aynı yanlış cevaplar, dört işlemde yapılan aynı hata veya sırasının altında duran kağıtlarda kendi el yazısıyla yazılmış kopyalar.

Birkaç dakika tartıştıktan sonra, sorgulamanın sonucunda öğrencinin yakalandığı belli olur. Aşağıdaki sorulardan bir tanesini sorar:

- "Sınavdan kalmiş mı sayılacağım?"
- Annemle konuşacak mısınız?"
- "Antrenörümüm bundan haberi olacak mı?"
- "Okuldan atılacak mıyım?"
- "Telafi sınavına girebilir miyim?"

Peki ya işyerinde bir çalışanın mesaisi hakkında yalan söylediğini anlarsanız? Şöyle bir cevap almanız mümkündür:

- "İşten çıkarılacak mıyım?"
- İşimi kaybetme ihtimalim var mı?"

- Bu olay deneme süremi etkileyecek mi?"
- "Maaşımdan kesecek misiniz?"
- "Bir sonraki performans değerlendirmeme bu olay yansıyacak mı?"

Her iki durumda da kişinin alacağı cezayı sorduğuna dikkat edin.

İkinci tepki biçimi ise üçüncü kişi ifadesidir. Bu durumda, kişi yalan söylediğini kabul etmek dışında her şeyi yapar, sanki olmayan bir kişinin hatası sonucu olmuş gibi davranır. Şuna benzer ifadelerde bulunabilir:

- "Ben yapmadım ama tüm bunları geride bırakabilmemiz için tüm sorumluluğu üstüme alabilirim."
- "Sırf şunu atlatalım diye suçu üstleniyorum."
- "Ben yaptım desem kendini iyi hissedecek misin?"
- "Yalan söyleyip ben yaptım dememi mi istiyorsun?"
- Aslında yapmadığım bir şeyi üzerime almamı istemezsin değil mi?"

Üçüncü kişi ifadesinde, kişi yalan söylediğini kabul etmek dışında her şeyi yapar, sanki olmayan bir kişinin hatası sonucu olmuş gibi davranır.

Son tepki biçimi ise borç servisi ifadesi diye adlandırdığım harekettir. Bu ifadede bulunan kişi sanki yanlış yaptığı bir şeyi, diğer bir iyi hareketle silebileceğini hisseder. Borcunu ödemek ve durumu atlatmak istemektedir.

Bu insanlar, evinizi inşa eden müteahhitten televizyonun uzaktan kumandasını kıran altı yaşındaki ufaklığa hayatınızın çeşitli alanlarında etrafınızda olan kişilerdir ve şunun gibi şeyler söyleyebilirler:

- "Boyayı biz dökmedik fakat temizlenmesine yardım edebiliriz."
- "Araba parkındaki araçlara zarar veren benim oğlum değildi ama zararı ödemenize yardım edeceğim."
- "Ben kırmadım. Yapıştırayım mı?"
- "Ben kaybetmedim ama onùn için gidip başka bir tane bulmaya çalışacağım."
- "Hiçbir talepte bulunmuyorum, her şeyi unutalım."

Kabullenmenin Sözsüz İşaretleri

Kabullenmeyi gösteren sözsüz işaretleri değerlendirirken çok dikkatli olmalısınız. Karşınızdaki kişinin kabullenme aşamasına geldiğini gösteren beden dili belirtilerinin büyük çoğunluğu, üzüntüyle ilgili beden dili işaretleri ile hemen hemen aynı görüntüye sahiptir. Soru sorma ve sorgulama araştırmalarım ve eğitmenliğim sırasında, bunun çok yaygın bir yanlış teşhis olabileceğini fark ettim. Gözlemlediğiniz beden dili olayının gerçekten kabullenme olup yalan olmadığını anlamanın en iyi yolu az önce anlattığımız sözlü işaretleri içeren davranışlar kümesine bağlı kalarak karar vermektir. Depresyon ile kabullenmeyi karıştırmak çok kolaydır. Analizinizin doğru olduğundan emin olmak için sözlü işaretleri dikkatlice dinleyin.

Depresyon ile kabullenmeyi karıştırmak çok kolaydır.

Kişinin göz temasında, önemli bir duygusal ve zihinsel değişiklik olduğunu gösterebilen bir değişiklik olabilir. Gene, herhangi bir önemli değişikliği doğru olarak tanımlayabilmek için kişin göz teması değişmezlerini belirlediğimizden emin olmalıyız.

Kişinin en azından o anda gökyüzüne doğru bakıp bakmadığına dikkat edin. Bazı durumlarda, kişi bütün kafasını kaldıracak ve yüzünü gökyüzüne doğru çevirecektir. Baş, yüz ve gözlerin oluşturduğu bu davranış kümesine "merhamet dileme bakışı" diyeceğiz. Bu tür davranış kümesi, özellikle konuşmada yer alan kişilerin belli bir konuda araları açıksa çok belirgindir.

Konuya karşı duygusal ve zihinsel olarak direnen kişi artık zayıf bir durumda olduğu gerçeğine teslim olmaya başlar. Genellikle bu tarz bir davranışın önemsiz veya genel bir sohbet sırasında meydana geldiğini görmeyiz. Bu iki insan arasındaki sohbet son derece kişisel bir seviyededir. Suç sorgulamalarında, bu davranışın kişinin hemen itiraf etmeden önce ortaya çıktığını görürüm. Baş ve gözlerin gökyüzüne doğru çevrilmesinin bir nedeni de gözyaşlarının akmasını engellemeye çalışmaktır. Bir sorgulama sırasında böyle bir davranış grubu görürsem, hemen durur ve karşımdakini dinlemeye başlarım. Eğer arkadaşınız veya bir aile üyesiyle böyle derin ve ateşli bir konuşma içinde iseniz, sizin de aynısını yapmanız gerekir. O kişiye düşüncelerini ifade etme fırsatı tanıyın, belki de aranızdaki anlaşmazlığın yönünün değiştiğini göreceksiniz. Karşınızdaki insana karşı sabırlı olun ve düşüncelerini, duygularını sizinle paylaşması için zaman tanıyın.

Eğer göz kırpma hızının belirgin bir şekilde yavaşladığını görürseniz, karşınızdaki kişi geniş bir iç diyalog içindedir veya kendi düşüncelerine dalmıştır. Kendisine söylenenleri dikkatle dinliyor olması çok düşük bir ihtimaldir. Söylediklerinizin bir kısmına odaklanmış ve bu konuda düşünüyor olabilir veya tamamen kendi düşüncelerine dalmıştır. Diğer yandan, kişinin biraz daha yavaş göz kırpmaya başladığını görebilirsiniz ve

dikkatle incelerseniz göz kırpma hareketinin konuşma hızınızla uyumlu olduğunu görebilirsiniz. Örneğin, konuşurken durduğunuzda gözünü kırptığını görürsünüz. Cümlenizi bitirdiğinizde göz kırptığını görürsünüz. Artık size dikkatini vermiştir ve söylediklerinize çok dikkat etmektedir. Zihinsel bilgisayarı sizinkiyle senkronize olmuş gibidir; bilgisayarı bütün bilgi kırıntıları toplamakta ve veriyi dikkatle değerlendirmektedir. Tebrikler! Arkadaşınız, çalışma arkadaşınız, oğlunuz veya kızınız söylediklerinizi dikkatle dinliyor. Bunu yapan kişi bir çeşit kabullenme içindedir ve bu olumlu bir tepkidir, kişi büyük ihtimalle sizinle ya da söylediklerinizin büyük kısmıyla hem fikirdir.

Omuzları düşürme ve omuzları öne doğru devirme hareketinin temel bir anlamı vardır, belirgin depresyon, reddetme, öfke veya uzlaşma anlarında sergilenir. İşin önemli tarafı, omuzları devirme, kişinin kabullenme aşamasında geldiğinin bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Örneğin, sizinle ben, her ikimizin de güçlü bakış açılarımızı ifade ettiği çok ateşli bir konuşma içerisindeyiz. İkimiz de kendi görüşümüzü coşkulu bir biçimde savunuyor, diğerinin yanlış düşündüğünü hatta bilgi sakladığını düşünüyoruz. Omuzların düştüğünü ve öne doğru devrildiğini görürseniz, sizin bakış açısına teslim olmaya hazır olduğum noktaya ulaştığım sonucuna varabilirsiniz. Suçlu sorgulamalarında, bu tür duruş kişinin itirafta bulunmaya hazır olduğunu veya en azından görüşmeciyle işbirliği yapmayı düşündüğünü gösterir. Gene hatırlatalım, tek başına bir hareket hiçbir şeyi kanıtlamaz. Teşhisinizi doğrulayan diğer sözlü ve sözsüz işaretlere bakın. Ayrıca unutmayın ki tek bir işaret ne herkes için aynı anlama gelir, ne de herkes tarafından kullanılır. Herkes için

davranış değişmezlerini ve bu değişmezlerdeki sapmaları belirlemeniz gerekecektir.

Sözlü ve sözsüz davranışların birleşiminin kabullenmeyi nasıl gösterdiğini anlatan bir örnek vereyim. Araba satıcısının, bana sattığı arabanın geçmişi hakkında dürüst olmadığını düşünüyorum. Arabayı satın aldıktan birkaç hafta sonra, yağmur yağdığında rüzgârlığın su sızdırdığını fark ettim. Tamir etme girişimleri bir işe yaramadı. Sonunda arabanın nakliye sırasında zarar gördüğünü ve iyi tamir edilmediğini öğrendim. Satıcıya şikayetimi ilettim ve kendisiyle yüzleştim. Konuşmamız boyunca satıcı arabaya herhangi bir şey olup olmadığını bilmediği iddia etti, fakat daha önce her arabayı kendisinin incelediğini söylemiş, "Kendi anneme satmayacağım arabayı size de satmam. Asla hasarlı bir arabayı bile bile satmam." demişti. Konuşmanın çıkmaza doğru gittiğini görünce, rüzgarlığın fark edilmemiş olabileceğini, onun gibi iyi bir iş adamının mutlaka bu tarz problemleri halledeceğini söyleyerek kendisine bir çıkış yolu sundum.

Kişinin stres seviyesini artırmamaya dikkat edin.

Koltuğunda öne doğru eğildi, kollarını açtı, avuç içleri yukarı dönük vaziyette kollarını öne uzattı ve "Arabada bir hasar görmediğimizden eminim, fakat sizin için bunun icabına bakacağız. Rüzgarlığınız tamamen onarılacak." dedi. Üçüncü kişi ifadesi ile omuzların düşmesi hareketinin birlikte gelmesine dikkat edin.

Sonraki dört tepki durumu, kabullenmeye ulaşmadan önce geçmeniz gereken durumlardır. Bu tepki durumlarını incelerken aldatmaya doğrudan bakmıyor olabileceğinizi unutmayın. Sadece kişinin üzerinde ya konuştuğunuz konu ya da konuşmanın

gidişatı nedeniyle stres olduğu gerçeğini ortaya çıkarıyorsunuz. Stresi şiddetlendirmemeye çalışmalı ve diğer kişiyi kabullenmeye götürecek havayı konuşmaya yansıtmalısınız, böylelikle ikiniz için de iletişim kurabileceğiniz açık ve dürüst bir ortam sağlanmış olur.

Uzlaşma

Uzlaşma davranışı gerçekleri gizleme çabasıdır ve şöyle ya da böyle aldatmanın daha yumuşak bir şeklidir. Hareketlerimizin veya kendimizin görüntülerinin yansımalarına bakarız ve bu yansımanın hoş olmadığını, ya da diğerleri tarafından görüldüğünde kişisel amaç ve hedeflerimize engel olacağını anlarız. Bu görüntüyü gördükten sonra, görüntümüzü baştan aşağı yenilemenin zamanı geldiğine karar veririz, böylelikle o görüntü ve davranışlarımızı gizlemeye çalışıp kendimizi daha iyi göstermeye çalışırız. Bu, karşımızdaki kişiyle çok yakın veya kişisel seviyede iletişim kurmamıza yardımcı olur, böylelikle hareketlerimizi veya kendimizi suçlu bulması zorlaşır. Şu uzlaşma örneğini inceleyelim.

Kısa zaman önce bulunduğum şehre taşınan bir firmada çok ilgilendiğim bir iş fırsatı var. Firmanın işe başvuran adaylar için şart koştuğu gerekli eğitim, deneyim veya okul diplomamın olmadığını biliyorum, fakat gene de işe başvuruyorum. Son on yıldır nerde çalıştığımı yazmam gereken bölüme ailemin adresini yazıyorum. Sonraki bölümde eğitim geçmişim soruluyor, yüksek ticaret okuluna gittiğimi ve

Uzlaşma yalan söylemenin daha yumuşak bir biçimdir, ama daha az zararlı değildir.

yakındaki bir üniversiteden ek dersler aldığımı belirtiyorum. İş deneyimi boşluğuna, beş yıl boyunca ABD'deki en iyi beş yüz şirketten birisinde çalıştığımı, daha sonra yedi yıl boyunca serbest çalışıp Kentucky ve Florida'da sözleşmeli olarak ABD Hükümeti'ne işletme danışmanlığı yaptığımı belirtiyorum.

Şu anda nerde çalıştığım kısmına, eyalette sözleşmeli olarak çalıştığımı, işin yaklaşık dört ayda tamamlanacağını yazıyorum. Kişisel hedefler kısmına, son yedi yılda kendi işimi yaparken geliştirdiğim becerilerimi verimli bir şekilde kullanabileceğim kurumsal bir bünyede çalışmak istediğimi yazıyorum. Evet, şimdi güzel bir iş başvurusuna benzedi. Bağımsız olarak kendi işine başlayan ve pek çok iş deneyimi olan iyi eğitimli aday izlenimi veriyorum.

İyi hazırlanmış iş başvurumu deşifre ettiğinizde, anlamının çok farklı olduğunu görebilirsiniz. Oturduğum yer olarak ailemin ev adresini gösterdim fakat aslında orda yaşamıyorum, gene de bütün postalarımı onların evine göndertiyorum. Evet, ticaret okuluna gittim: Birkaç seminere katıldım, fakat hiçbir zaman öğrenci olarak kaydolmadım veya bir diplomam yok. Yerel bir üniversitede bir dönem için kayıt oldum fakat notlarım düşünce sonraki dönem okulu bıraktım. Ülkedeki en iyi beş yüz firmadan birinde çalıştım, burada satım departmanında çalışırken zimmetime 35,000 dolar geçirdim. İşimi bırakıp yedi yıl boyunca ABD hükümeti için serbest çalıştığım kısmı doğruydu, gerçekten Kentucky ve Florida'da Federal Islah Merkezleri'nde zimmetime para geçirmek ve dolandırıcılık suçlarımın cezasını tamamlıyordum. Son kısımda belirttiğim eyalet için çalışma kısmı ise şartlı tahliye koşulu olarak tamamlamam gereken beş yüz saatlik kamu hizmeti. Vay be! İş başvurusu için gayet iyi

süslendim değil mi? Kendimi ve yaptıklarımı gayet iyi gösteriyorum. Bu gerçekleri gizleme veya uzlaşmaya gösterilebilecek çok klasik bir örnektir.

Uzlaşma davranışıyla başa çıkmanın pek çok yolu vardır. Öncelikle şunu unutmamız gerekir: Uzlaşma aldatma olarak sınıflandırılabilir, yukarıdaki örnekte de gördüğünüz gibi doğrudan yalan söylemek kadar aldatıcıdır. İkinci olarak, uzlaşmada aslında gerçek olan bazı öğeler vardır; ancak, bunlar gerçekte olduğundan daha iyi gözükmeleri için süslenmiş ve gizlenmiştir. Dinleyicinin vermesi gereken doğru tepki, diğer kişinin uzlaşma ifadelerini dinlemek ve çıkarmaktır. Kişiye istediği kadar zaman tanıyın ve gizleme eylemini tamamlamasına izin verin, bir yandan da aslında hikayenin birazının doğru olduğunu unutmayın. Kendisi ve yaptıkları hakkındaki tasvirlerini geçici olarak dinleyin. Aslında, kendi ifadelerini kişisel niteliklerini anlatmasını sağlayarak daha da saçmalamasına yardımcı olabilirsiniz. Kişi anlattıklarını tamamladığında ve kendisini size bu şekilde yutturmayı başardığını düşündüğünde, hikayesinde eksik olduğunu düşündüğünüz kısımlar hakkında ayrıntılı sorular sorun. Tutarsızlıkları ortaya çıkarın, eksik olan bilgileri isteyin, belirsiz kısımları daha net bir şekilde anlatmasını isteyin, böylelikle kişinin uzlaşma metodunu başarıyla etkisiz hale getirin.

Bazen karşınızdaki kişi sizi yumuşatmak ve böylelikle gelecekte aranızda kurulacak ilişkiden faydalanabilmek için uzlaşma yöntemini kullanır. Daha sonra, yalan söylediğinden şüphe duyarsanız, içgüdülerinize güvenmekte tereddüt edebilirsiniz, çünkü arkadaşınıza ihanet ediyormuş gibi hissedersiniz. Bu yöntemi satış tekniklerinde sık sık görebilirsiniz. Satış elema-

nı kişisel hedeflerinizi bulur ve onlar hakkında sizinle ayrıntılı biçimde konuşmak ister. Bu amaçlar daha sonra o belirli ürünü alma nedenlerinize dönüşür. Eğer reddederseniz, kendini suçlu hissetmenize neden olur. Bu ürünü gerçekten istediğinizi ve ihtiyaç duyduğunuzu belirtmiş olursunuz. Yoksa sizi tanımak, gerçekten neye ihtiyacınız olduğunu belirlemek ve ihtiyacınız olan şeyi almanıza yardım etmek için o kadar vaktini aldıktan sonra, satış elemanını yanlış mı yönlendirdiğini söylüyorsunuz? Ve şimdi ürünü istemiyorsunuz öyle mi? Sonuç olarak, satış elemanının taktikleri işe yaradıysa, ona karşı sorumluluk hissedersiniz çünkü o ürünü almamak kendinizi kötü birisiymiş gibi hissetmenize neden olur.

Bu durumda ne oldu? Satış elemanı ilişkinizdeki duygularını farklı sundu. Sizi tanımak ve aynı zamanda ürünü tanıtmak için harcadığı vakti ve enerjiyi süsledi. Son olarak, sizin ihtiyaçlarınızı ve isteklerinizi abarttı. Kısaca, sizi aldatmak ve kendi bencil amacına ulaşabilmek için – ki bu durumda bu amaç alacağı pay oluyor – gerçeklerle uzlaşma yoluna gitti. Biraz abartılmış, süslenmiş veya hatırladığınız gibi olmayan bir ifade duyduğunuzda dikkat edin: Diğer kişi sizi uzlaşarak aldatıyor olabilir.

Uzlaşmanın Sözlü İşaretleri

Uzlaşmanın gerçekleri gizleme çabası olduğunu hatırlayın. Kişi bunu yaptığı eylemlerin veya olayda oynadığı rolün diğer insanlar tarafından algılanma biçimini değiştirerek gerçekleştirmeye çalışır. Aşağıda açıklanan örneklerde, kişinin yaptığı şeyi veya ne olduğunu doğrudan inkar etmediğini ve ifadelerinde biraz doğruluk payı olduğunu fark edebilirsiniz.

Uygunsuz davranışlarımızla başa çıkmanın bir yolu, onları daha hoş bir şekilde veya daha "yumuşak kelimeler" kullanarak ifade etmektir. Örneğin, "çalmak" eylemi, "ödünç alma" olarak ifade edilebilir. Bir politikacı veya halkın tanıdığı bir kişi yalan söylemiş olamaz fakat "yanlış ifade etmiş" olabilir, ya da söyle-diklerinden "yanlış anlam" çıkarılmıştır veya Amerika halkını "yanlış bilgilendirmiş" veya "yanlış yönlendirmiş" olabilir veya belki de "gerçekleri gölgede bırakmış" olabilir. Şehirlerarası yolda saatte 120 km ile giderken trafik polisi bizi durdurduğunda, "hız yapıyor" olmayız fakat "trafiğe ayak uyduruyor," "diğer arabayı geçiyor," "geç kalıyor" oluruz ya da "tuvalet bulmamız gerekiyordur", "gaz pedalı sıkışmıştır" veya "polis devriyesi çalışmıyordur." Çocuklarımız birbirlerine "vurmaz" ama "onu ittiğini" kabul eder. Evi dağıtan çocuklar sadece "oyun oynuyordur." Peki ya "Bağırmadım, sadece sesimi yükselttim" ifadesine ne demeli? Halkın tanıdığı bir kimse, yaşadığı cinsel ilişkiyi "duygusal olarak yakın" olmadığı bir ilişki olarak açıklayabilir. Bu örneklerde kişilerin gerçekte ne yaptığını inkar etmediğini, sadece dinleyicinin asıl eylemi yanlış anlamasına yol açacak şekilde daha az çirkin sözler veya ifadeler kullanarak hareketlerini farklı tanımladığına dikkat edin.

Diğer bir tepki de sayı, miktar veya benzer ölçülerdeki belirsiz ifadeler olabilir. Kişi asıl gerçekten daha farklı bir şey tahmin etmenizi ister. Aşağıdaki örnekler gerçekleri azaltmaya yöneliktir:

- Sadece birkaç kişiydiler.
- Çok almadık.
- Biraz sürdü.

- Çok uzak değil.
- Sadece çok az vardı.
- O kadar sert vurmadım.
- Birazcık gürültü var.
- Çok hızlı gitmiyorduk.
- O kadar fazla değildi.

Yukarıdaki uzlaşma örneklerinde, kişi eylemlerinin sert görünümünü yumuşatmaya veya azaltmaya çalışır. Takip eden örneklerde ise kişi görünüşü veya diğerleri üzerindeki izlemini daha iyi göstermek umuduyla diğerlerinin kendisine olan bakışını değiştirmeye çalışmaktadır. Onun size sunduğu kimliği yutarsanız, onu kötü bir kişi veya iyi niyetleri olmayan bir kişi olarak görme ihtimalinin azalacağını düşünmektedir.

Sempati Toplamak

Kişi konuşmada köşeye sıkıştığını hissettiğinde sempatinizi kazanmak isteyebilir. Uygunsuz davranan veya kötü niyetli bir kişi olarak gözükmek yerine, kurban olarak gözükmek ister. Örneğin, erkek arkadaşınız, partide o kadına "biraz fazla arkadaşça" (flört etmenin yumuşak bir tanımı) davrandığını çünkü çok fazla içki içtiğini söyleyebilir. Zimmetine para geçirdiği için yakalanan yönetici suçlu olarak "uyuşturucu sorununu" gösterebilir. Ekibindeki bayan çalışanları taciz etmekten suçlanan bir adam "aile içi şiddetin olduğu bir evde büyüdüğünü" belirtebilir. Ne yaparsam yapayım, beni bu şekilde davranmaya iten bir durum, hastalık veya sosyal baskı vardır. Eğer sizi buna inandırabilirsem, bütün sorumluluk benim üzerime yıkılmaz.

Din İçerikli İfadeler

Sizde bıraktığım izlenimi değiştirmenin başka bir yolu, beni yüksek ahlaklı biri olarak görmenizi sağlamaktan geçer. Kendimi böylesine yüksek bir dini standarda tabi tuttuğum için, tüm normal insani zayıflıklardan dışarıda tutmuş olurum. Genellikle bu tür ifadeler, dinine gerçekten bağlı olan kimselerden duyacağınız ifadeler değildir. Gerçekten inancı olan bir kişi doğruluk ve dürüstlük içinde bir hayat yaşar, ki bu hayat zaten herkes tarafından görüldüğü için kimseye hatırlatmasında gerek yoktur. Bu kişilerin hayatları karakter ve ahlaki bütünlüğe gösterilebilecek parlak örneklerdir. Herhalde hiçbirimiz Rahip Billy Graham'ın birisine "Tanrı şahidim olsun ki" dediğini duymamıştır. Veya kimsenin Papa'yı "Kutsal Kitap üzerine yemin ederim" derken duyduğunu sanmıyorum. Aşağıda dini ifadelerin örnekleri bulunmaktadır. Bu kısa bir listedir ve yaratıcı bir kimsenin ortaya koyabileceği bütün olası kombinasyonları içermez.

Yemin ederken:

- "Tanrı şahidim olsun ki."
- "Kutsal Kitap üzerine yemin ederim."
- "Tanrı beni çarpsın."
- "Babamın mezarı üzerine yemin ederim ki."
- "Tanrı adına yemin ederim."

Dini davranışlar veya öğeler:

- Konudan kaçmaya çalışırken Kutsal Kitap'ı göstermek.
- Dini sözlerden alıntı vermek.
- Dini uğurlarını veya muskalarını göstermek (haç, tespih, kilise okulu iğneleri vs.).

- Dini liderlerin, düşünürlerin veya ailesinin resimlerini göstermek.
- Kilisedeki veya bir dini gruptaki yerinden bahsetmek.
- Sizinle veya sizin için dua etmeyi önermek
- Dini inançlardan bahsetmek.
- Dini inanışınız hakkında soru sormak.

Gene unutmayın ki, gerçekten inanan insanların hareketlerinden bahsetmiyoruz. Gerçekten inanan insanlar, asıl karakterlerini görmenizi engellemek için gösteriş yapmazlar. Burada bahsettiğimiz dini davranış veya sözlerin türleri, konuşulan konuya doğrudan tepki vermenin yerine kullanılmaktadır.

Kişisel Ahlak/Yetişme Tarzı

Kişisel ahlak veya yetişme tarzı konusundaki ifadeler az önce açıkladığımız dini ifadelere benzer, fakat bu durumlarda din ana öğe değildir. Bu ifadelerdeki temel öğe, benim uyduğuma inanmanızı istediğim başka bir davranış biçimi ile ilgilidir. Özel bir insan grubuna ait olduğuma, belirli bir grup insan veya toplulukla bağlantılı olduğuma, bir hedefe ulaştığıma veya halkın tanıdığı bir insan olduğuma inanmanızı ve böylece benim ifadelerimi sorgulamamanız gerektiğini düşünmenizi isterim. İnsanların kullandığı dini ifadeler hakkında söylediklerimize benzer olarak. İyi ahlaklı insanlar size karakterlerinin nasıl olduğunu söylemezler – bunu zaten her zaman yaşarlar. Aşağıdaki örnekler kişinin ahlakına veya yetişme tarzına dikkat çekmek için kullanılan ifadelerdir:

- "Bundan daha iyi bir şekilde yetiştirildim."
- "Ben böyle bir insan değilim."

- "Ben bir veteranım."
- "Eski bir izci böyle yapmaz."
- "Ben iyi bir çalışanım".
- "Ben sadık bir eşim."
- "Ben bu gruba aidim."
- "Babam bana bundan iyisini öğretti."
- "Böyle bir şeye tenezzül etmem."

Uzlaşma sözlü davranışlar aracılığıyla çok etkili bir biçimde yapılabilir, özellikle kişinin ikna kabiliyeti varsa. Gençler kimsenin zarar görmeyeceği için yaptığının kötü bir şey olmadığı konusunda arkadaşlarını ikna edebilir. Kız arkadaşımın Çarşamba günü nerede olduğumu sorduğu için kendisini suçlu hissetmesini sağlayabilirim. Kızınızın şu andaki erkek arkadaşı, siz ve eşinizin yanında veya birlikte ibadet ederken centilmen gibi davranabilir, fakat kızınıza iyi davranıp davranmadığı konusunda endişe duymak için haklı sebepleriniz olacaktır.

Uzlaşma davranışın nasıl işlediğini gösteren iki örneğe bakalım. Yeni limanı inşa etmesi için işe aldığınız müteahhit iyi biri gibi görünüyordu. İşi iki haftada bitireceğini söyleyerek, size öncelik tanıdı. Amerikan Topluluğu'ndan sizin tanıdığınız birkaç kişiyi bile tanıyor. Bir gazi olduğunu ve Çöl Fırtınası'nda hizmet verdiğini söylüyor. Bununla birlikte onunla ilgili düşünceleriniz, baştan savma işini ve İşletme Bürosu'na kendisi hakkında iletilen şikayet dilekçelerini öğrendiğinizde değişir.

Şirketiniz bilgisayar merkezinde güvenliği sağlamak için yeni donanım almayı düşünmektedir. Bir olası seçenek, onu bulan kişi tarafından satılan yüksek teknoloji ürünüdür. Aygıtın test edildiğini ve yüzde 95 oranında "hacker"lara karşı güvenli olduğunun ispatlandığını belirtir. Ürünün yaratıcısı sicilini

sunar: Doktora yapmıştır ve önceden polis memuru olarak çalışmıştır. Bu ürünün güvenilir olmadığını söyleyen rakiplerine itimat etmemeniz gerektiğini, çünkü onlarda böyle bir ürün olmadığı için kendisini kıskandıklarını belirtir.

Daha sonra bu adamın polis teşkilatından atıldığını, eyalet mahkemelerinde ve federal mahkemelerde dolandırıcılıktan suçlu bulunduğunu, doktora derecesinin diploma satan önemsiz ve göstermelik bir üniversite tarafından verildiğini ve elektrik mühendisliği ya da bilgisayar bilimiyle uzaktan yakından ilgisi olmadığını öğrenirsiniz. Belki de ürünü hakkında tüm söylediklerini yeniden değerlendirmeniz gerekecektir. Şimdi neden önceki müşterileri ile temasa geçmenizi veya rakipleriyle konuşmanız konusunda tereddüt ettiğini daha iyi anlıyorsunuz.

Sempatinizi kazanmak için oynanan oyunlara dikkat edin.

Uzlaşmanın Sözsüz İşaretleri

Aldatma eylemlerini başarmak için uzlaşma hareketinde bulunan insanlar daha önceden belirttiğimiz çeşitli uzlaşma ifadeleri ile sözsüz işaretleri birleştirdiklerinde çok etkili olurlar. Bu iki öğe birlikte kullanıldığında çok hoş bir uzlaşma paketi haline gelir: Kelimelere uyan surat ifadesi, her biri diğerinin etkisini artıran etkenler.

Örneğin, çocuklarınız sempatinizi kazanmak ve içinizi eritmek için yüzlerine acınası bir ifade kondururlar. Örneğin gezmeye gidebilmek için çalışma saatini sizinle değiştirmek isteyen işten biri sizinle arkadaş olmaya çalışacak ve gerçekten de arka-

daşınızmış gibi davranacaktır. Sırtınızı sıvazlar, size bira veya öğlen yemeği ısmarlar ve uzun bir hafta sonu gezisine çıkmak için işten erken çıkmak istediğinizde sizin yerinize çalışacağına dair sözler verir. Verdiği sözler en az kendisi kadar güvenilirdir. Dikkat edin ve hareketlerini iyi analiz edin yoksa sizin gibi davrandığı diğer bazı çalışanlar gibi ağına düşebilirsiniz.

Aşırı Kibarlık

Hareketlerini göz ardı etmenizi isteyen bir kimse, size yalan söyledikten sonra veya yalan söylemeyi düşünüyorsa, size karşı aşırı derecede kibar bir biçimde davranabilir. "Tatlı söz yılanı deliğinden çıkarır" deyişinde olduğu gibi, karşınızdaki kişi, insanları nasıl yanlış yönlendirdiğinin veya yönlendirmeye devam ettiğinin göz ardı edilmesini umuyor olabilir. Bu, genel nezaket veya toplumda uygun görülen davranışların aldatmayı gizleme hareketi olduğu anlamına gelmez, fakat sahte kibarlığa karşı dikkatli olmanız gerekir, özellikle dikkatinizin konudan başka yöne çekilmesi için kullanılıyorsa.

Bazı insanlar yaptıklarının sorumluluğundan kaçmak için sıcakkanlı ve arkadaşça olma maskesi altına gizlenirler. O kişinin size yalan söylediğine nasıl inanabilirsiniz? "Ona inanıp inanmamam gerektiğine karar veremiyorum, ama o kadar iyi bir insan ki!" Gülümseyen dolandırıcı örneğini düşünün, böylelikle karşınızdaki kişinin oynadığı oyunu daha iyi anlayabilirsiniz. Bu tarz davranışın mükemmel bir örneğini Eddie Haskel'in 1960'lardaki TV şovu *Bırak Beaver Yapsın*'da görülebilir. Eddie gerçekten içinize işleyebiliyordu çünkü gerektiği zaman iyi çocuk numarasını çok iyi yapıyordu, fakat bunun asıl niyetini gizleme amaçlı olduğunu biliyordunuz.

Doğum günleri veya yılbaşı yaklaştığında çocukların hareketlerine dikkat edin. Yılın geri kalanındaki yaramaz davranışlarına ait anılarınızı unutturmak için nasıl da iyi davrandıklarını ve görevlerini yaptıklarını görmek çok şaşırtıcıdır. Bu oyunu oynayan kişiler size karşı olmaktan çok daha fazlasını yapan kişilerdir. Aslında hiç de içten olmayan övgülerde bulunabilirler. Bazen bu ifadeler gelecekte bu insana karşı sorumluluk duymanızı ve beklentilerinizi karşılamaması durumunda kendisini affetmenizi sağlamak umuduyla yapılır. Kişinin size yağ çektiğini hissedebilirsiniz.

Başka bir örnek vermek gerekirse, hiç size sürekli "dokunan" – yani size bir şey göstermek isterken devamlı elinize veya kolunuza dokunan – bir satış elemanından yardım aldınız mı? Yüzünde çok büyük ve sahte bir gülümseme vardır. Sizinle ve ihtiyaçlarınızla ilgilendiğini göstermek istercesine, sizi dinlerken kafasını komik bir şekilde yana eğer. Gerçekten ilgileniyormuş gibi devamlı kafasını sallar ve yüz ifadelerinde abartı vardır. Dünya üzerinde görülmüş en iyi uzlaşma gösterilerinden birini izliyor gibi olursunuz! Müşteriyi kendisine yakın hissettiren bir satış elemanı ona her şeyi satabilir!

İnkar Etme

İnkar etme gerçeğin reddedilmesidir. Aldatmanın yüzde 90'ı bu tepki ile gerçekleşir. Bu tepkinin etkili olabilmesi için, kişinin hem kendisini hem de etrafındakileri, onların gerçek olarak düşündüğü şeyin aslında yanlış anlaşılma olduğuna inandırması gerekir.

İnkar, gerçeğin doğrudan reddedilmesidir.

Bu tepkideki düşünme süreci şöyle işler: "Beni dinlediğin ve söylediklerime inandığın sürece her şey çok güzel olacak." İnkarın işe yaraması tamamen yalan söyleyen kişinin elindedir. Kendisini ve diğer herkesi gerçeği görmezden gelmek ve kendi doğrularını kabul etmek için ikna etmeye çalışır. Sonuçta yalan söyleyen kimseye çok büyük iş düşer çünkü inkarı çok fala miktarda ilgi gerektirecektir.

İnkar, düşünce ikilemine yol açar. İnkarın işe yaraması için, kişi herkesin düşündüğü şeyin doğru olabileceğini ortaya koyar, daha sonra onları yanıldıklarına ikna etmeye çalışır. Diğerlerine inkar etmesi için sunması gereken kanı, aslında inanmalarını istemediği gerçeklere daha fazla etmelerine yol açar.

Diyelim ki, gündüz vakti güneş parlamıyor. Etrafımızdaki her şeyi açıkça görebileceğimiz şekilde parlaklık yaymıyor, bizi, yeri, bahçedeki bitkileri veya havayı ısıtmıyor. Bitkilerin büyümesini, çiçeklerin açmasını sağlamıyor, yanmama neden olmuyor, çamur birikintilerini veya ipteki kıyafetleri kurutmuyor. Eğer bunun gerçekten olan şey olduğunu düşünüyorsanız, hatalısınız; beni dinlerseniz size aslında ne olduğunu söyleyeceğim çünkü orada olan şey sizin düşündüğünüz gibi güneş değil.

Bu canlandırma inkara verebileceğimiz çok basit bir örnek, fakat aslında gerçeği reddetmek için kullanılan aynı mekanizmaya sahip. Herkesin güneşin olduğunu düşünmesini makul göstermeye çalışırken, onun orada olabileceğini gösteren kanıtlara dikkat çektim.

İnkarın işe yaraması için, herkesin benim gerçek tanımımı dinlemesi ve bu tanıma ben de dahil olmak üzere inanması gerekir. Eğer yaptığım açıklamayla ilgili herhangi bir şüpheniz olduğunu gösterirseniz, sizi kendi gerçeklik tanımıma ikna etmeye

biraz daha çalışırım. Sizi kendi düşünce tarzıma çekmeye başladığımı fark ettiğim anda, yalanımın onayını alırım ve size yalanımı yutturmuş olurum. Şimdi siz yaptıklarımın sonuçlarından kaçabileceğime inanmam için gereken güveni sağladınız. Her küçük zafer sadece inkarımı güçlendirmeme yardım eder. Eğer bir kimse, yaratmış olduğum karmaşık inkar sisteminin bir kısmına başarılı bir şekilde saldırırsa, davranışımın sorumluluğundan kaçabilmek için o zayıf bölge üzerinde biraz daha çalışırım. Bir kez daha görüyorsunuz ki başarılı bir inkarı sürdürebilmek için gerçeğin ne olduğunu çok iyi anlamam gerekmektedir. İnkarda bulunan kişinin yalanına kendisinin de inanması gerekir, böylelikle inkar sürecini yaratırken ve sürdürürken daha sağlam ve inandırıcı olacaktır. Bununla birlikte, genellikle minik gerçek kırıntıları ortaya dökülmeye başlar ve yalan söyleyen kişiye korku dolu anlar yaşatabilir, her ne kadar yalanında başarılı olduğunu hissetmeye başlamış olsa da. İnkar etme çok hassas bir yapıya sahiptir ve yalan söyleyen kişinin bunu sürdürebilmesi için çok çalışması gerekir.

İnkar, aldatmanın tam da kalbinde durur. Bu yalan söyleyen kişinin yalanını yarattığı, beslediği ve çoğalttığı düşünce yapısıdır. İnkar bütün gerçeklerin reddedilmesidir. Bu noktada, yalanın hedefi olarak, her şey hazır halde önünüzde durmaktadır. Yalanın üstesinden gelmek isterseniz, sizi yalanların dişli çarklarına doğru tehlikeli bir yolculuk bekliyor demektir.

İnkarın özelliklerini ve yalan söyleme mekanizmasının kişinin kendisini ve diğerlerini kapsadığını açıkladık. Bu, ayrıca inkarın başarılı olması için, gerçeklerin olduğunu gösteren kanıtlara dikkat çekmemin gerektiği, daha sonra onun aslında orada olmadığı veya düşündükleri anlama gelmediği

yönünde kendimi ve diğer herkesi ikna etmemi gerektiren bir düşünce ikilemi olarak tanımlandı. Aldatmanın hedefi olan kişi olarak gerçekliğin reddedilmesinin üstesinden gelmemin tek yolu gerçeklerle savaşmaktır. Bu kişiye hâlâ gerçekleri görebildiğimi hatırlatmak için, onun var olmadığını söylediği bütün kanıtlara dikkat çekmem gerekir. Bu çeşit bir saldırı yalancının yanlışlık yaratma çabalarını başarılı bir şekilde geçersiz kılacaktır.

Bir kişinin reddetme hareketinin üstesinden gelebilmek için, en etkili şekildeki saldırı biçimimi hazırlamam gerekir. İnkara olan saldırım bana yalan söylemeye karar veren kişinin genel kişilik yapısına uygun olmalıdır. Beni yanlış yönlendirmeye çalışan kişinin duygusal bir kişiliği olduğunu belirlemişsem, yapacağım saldırı duygusal içerikli olacaktır. Duygusal kişilik derken kastettiğim şey, diğerlerine karşı son derece hassas ve açık olan birisinin kişiliğinden bahsediyorum. Böyle bir kişiliği olan birisinin yalanıyla başa çıkarken gerçeği kanıtlayan öğelerin kişisel yönlerini vurgulamaya çalışırım. Bu kişiyle gerçekler hakkında konuşurken saldırgan olmamaya çalışır ve yavaşça konuşurum. Son derece sanırlı olur ve gerçeği düzenli bir biçimde savunurum, bir yandan da kanıtları küçük miktarlar halinde sunarım. Bu kişi hemen yenilebilir. Kişinin nihayetinde gerçekleri söylemesi gerektiğini hissetmesini isterim. Diğer bir deyişle, suçluluk duymasını sağlarım.

Yalan söyleyen kişinin algılarının kuvvetli olduğunu saptamışsam, yaklaşımım baskı yapmak şeklinde değil, hemen konuya gelmek şeklinde olacaktır. Bu kişi genellikle dışa dönüktür ve ikna kabiliyeti yüksektir ve kendisine aynı şekilde yaklaşan insanlara saygı duyar. Bu durumda yaklaşımım açık, net ve direk

olacaktır. Olaya bir işe yaklaşır gibi yaklaşıp, kişiselleştirmem. Böyle bir durumda yapmanız gereken, kanıtlayamayacağınız veya kendinizi savunmak durumunda kalmayacağınız bir noktaya gelmemektir. Bu kişi, asıl gerçeğin ne olduğu konusunda sizinle tartışırken mücadele etmekten ve enerjiyi hissetmekten zevk duyacaktır. Bakış açınızdan taviz vermeyin, fakat blöf yapmaya kalkışmayın çünkü bu işe yaramaz.

Eğer karşımdaki kişinin mantığını dinleyen bir insan olduğunu belirlemişsem, bütün gerçeklerden sırayla bahsederim. Böyle bir durumda kendinizi satranç şampiyonluk maçındaymış gibi hissedersiniz. Herhangi bir şey yapmadan önce her bir hareket ve düşünce hesaplanır. Bu kişiye, mantığın neyin doğru ve neyin hayal ürünü olduğunu ortaya koyduğunu kanıtlamanız gerekir, savınız mantıklı olduğunda kişi sizinle hemfikir olacaktır. Bu kişinin çok az beden dili işareti ürettiğini görürseniz şaşırmayın, çünkü o, sizin faklı gerçeklik anlayışınızla yüzleşmekten ötürü stres içine girmez veya üzülmez.

Son olarak, eğer bu kişinin egolarının yüksek olduğunu belirlemişsem, sadece kişi gerçeklerin var olmadığını söyledikten sonra, ona gerçeklerle yaklaşırım. Bu kişi ayrıntılara boğulmaktan hoşlanmaz. Davranışlarının gerçekliğiyle yüzleştirildiğinde ve bunlarından aslında yanlış olduğunu kabul etmesi gerektiğinde zor anlar yaşayabilir. Kendisi için yarattığı imajı korumak için savaş verir. Hatayı başka bir yerde aramayı ve sorunu görmezden gelmeyi tercih eder. Böyle bir kişinin yalanıyla uğraşırken yapmanız gereken şey sizi elde etmesine izin vermemek ve büyüsüne kapılmamaktır, çünkü bu kişi son derece etkileyici olabilir ve hareketli bir kişiliği vardır. İnsanlar sıklıkla dışadönük kişiliklerinin ve diğerleri üzerindeki güçlü

etkilerinin kendilerini yanıltmasına izin verirler ve kendi hatalarını görmezler.

İnkarla başa çıkmanın anahtarı gerçeklerle saldırmaktır. İnsanların size yalan söylemeye çalışmasını durduramazsınız, fakat başarılı olmalarını engelleyebilirsiniz. Birisinin sizi aldatma çabalarını sürekli olarak etkisiz bırakmanızın iki sonucu olacaktır. Bunlardan ilki, bu kişinin sizi aldatamayacağını anlaması durumunda, başka birini kurbanı olarak seçmesidir. İkincisi ise, kişinin size dürüstlükle yaklaşmanın daha iyi olacağını anlaması ve siz ona karşı dürüst oldukça onun da aynısını yapmasıdır. Bu sizin hedefiniz olmalıdır: karşılıklı saygı, güven ve dürüstlük temelleri üzerine kurulmuş bir arkadaşlık veya ilişkiyi oluşturmak, beslemek ve geliştirmek.

İnkar Etmenin Sözlü İşaretleri

İnkar konusundan daha önce bahsederken, başkalarını yanlış yönlendirme yönünde çok büyük bilişsel çabaların olduğu gerçeğini belirttim. Bu sözlü işaretler kişinin hem kendisini hem de sizi aldatması için tasarlanan düşünce hatlarını yarattığı gerçeğinin altını çizmektedir.

Hafıza Boşlukları

Herkes arada bir şeyleri unutur, fakat önemli saydığımız şeyleri nadiren unuturuz. Pek azımız geçen hafta bugün öğlen yemeğinde ne yediğini hatırlayacaktır. Tabii ki bunu her gün aynı şeyi yemediğimiz varsayımına dayanarak söylüyoruz. Fakat geçen hafta bugün yediğimiz öğlen yemeğinde bir televizyon veya

film yıldızıyla birlikte olsaydık, ne yediğimizi unutur muyduk? Eh, bu kimin soruyu sorduğuna göre değişir ve böylelikle inkar başlar! Bu nedenle, öncelikle hangi bilgiyi veya olayı sorduğumuzu belirlememiz gerekir. Bu bilgi genelde bir kimsenin herhangi bir koşul altında hatırlayacağı bir şey mi? Bu suçlu sorgulamalarında sıklıkla karşılaşılan bir savunma biçimidir. Şüphelilerin sarhoş oldukları için işledikleri suçları ne kadar sıklıkla hatırlayamadıklarına hayret ederim. Ertesi gün başkasıyla olay hakkında konuşurlar, hatta bana işlediklerini hatırlamadıklarını söyledikleri suçtan ötürü polisten kaçmaya çalışırlar. Eğer karşınızdaki kişiye yakın geçmişte önemli bir olay hakkında soru soruyorsanız ve aşağıdaki cevaplardan birini alırsanız, kişinin sizi aldatmaya çalıştığını gösteren diğer işaretlere karşı dikkatli olun:

- "Hatırlayamıyorum."
- "Anımsayamıyorum."
- "Hatırladığımdan değil."
- "Hatırlayabildiğimden değil."
- "O konu hakkında her şeyi unuttum."
- "Hatırlayabildiğim kadarıyla."
- "Düşünebildiğim kadarıyla."

İnkarı Gösteren Bayrak İfadeler

Bu ifadeler kişi sizi ve kendisini bir konu hakkında ikna etmeye çalışırken kullanılır. Bu ifadelerin anahtarı, şüpheli kısma işaret etmeleridir. Telefon şirketinin evinize geldiğinde, telefon hatları orada olacağından dolayı bahçenizdeki dokunmamanız gerekerr yerleri bayraklarla işaretlemesi gibi, bu ifadeler de kişinin

sözlerindeki hassas noktaların vurgular. Bu ifadelerin kullanımı hafifçe şöyle demektir: "Sana söylediğim diğer hiçbir şeye inanmıyor olabilirsin, ama bu söylediğime inanman gerekiyor." Bu ifadelerinin birinin kullanımının tek başına aldatmayı göstermeyebileceğini unutmayın ancak biliyorsunuz ki bir davranış grubu arıyoruz ve bu davranışlar kişinin değişmezlerinde gözüken sapmalar şeklinde olmalı.

Bu liste bir kişinin kullanabileceği tüm olası ifadelerin çok küçük bir kısmını içermektedir, fakat bayrak ifadelerin nasıl gözüktüğü hakkında fikir edinmenize yardımcı olacaktır.

- "Bana güven."
- "Neden yalan söyleyeyim?"
- "Bana inan."
- "Doğruyu söylemek gerekirse."
- "Açıkça, veya, açıkça söylemek gerekirse."
- "Gerçekten."
- "Açıkça."
- "Dürüstçe."
- "Yalan söyleyemem."
- "Yüzde 100 dürüst olmak gerekirse."
- "Sana gerçeği söylüyorum."
- "Çok ciddiyim."
- "Yalan söylemek için bir sebebim yok."
- "Yalan söylemiyorum."
- "Tamamen dürüst olmak gerekirse."
- "Sana karşı dürüst olacağım."
- "Tamamen açık konuşmak gerekirse."

Niteleyiciler

Bu kelime ve ifadeleri tanımlamanın en iyi yolu, kaçış ifadelerini meşrulaştıran kelimeler olarak açıklamaktır. Bir ifade duyduğunuzda orada olduklarını anlayamayabilirsiniz, fakat yakından incelediğinizde orada olduklarını göreceksiniz. İlk başta, aldığınız cevap gayet iyi gibi gelebilir, fakat kısa sürede konuşan kişinin cevap vermekten kaçma yolunu bulduğunu göreceksiniz. Şu örnekler size de bilindik gelecektir: "Şu anda, ülkenin çok çalışan orta sınıfı üzerinde vergileri artırma gibi bir niyetim yok." İfadeyi yakalayabildiniz mi? Bir kez daha okuyun ve konuşmanın başındaki "Şu anda" ifadesine dikkat edin. Peki ya yarın, gelecek hafta veya gelecek yıl veya başka bir zaman olabilir mi? Aşağıdaki niteleyici ifadeleri yakalayıp yakalayamadığınıza dikkat edin:

- "Kafanı karıştırmak istemem, ama..."
- "Bu hatayı çok nadiren yaparım."
- "Bunu çok az yaparım."
- "Aslında dün bütün akşam evdeydim."
- "Temelde, bütün olanlar bunlar."
- "O bunu neredeyse hiç yapmaz."
- "Bu çoğu zaman işe yarar."
- "Bunu yapmış olabileceğimi düşünmüyorum."
- "Sana garip geliyor olabilir, ama..."
- "Genelde vaktinde gelir."
- "O biraz öyleydi..."

Engelleme İfadeleri

Birisinin engelleme ifadelerini kullanması, bir olayın çok güçlü

biçimde inkar edildiği anlamına gelir. Tam da birisinin uygunsuz davranışına veya yalanına işaret ettiğinizi düşündüğünüzde, kişi sizin düşündüklerinizin aslında onun yalan söylemediğini veya uygunsuz biçimde davranmadığını kanıtladığını belirtir. Aslında olan şeyleri inkar ettiklerini görebilirsiniz.

- "Neden böylesine aptalca bir şey yapayım ki?"
- "Böyle bir şey yaptıysam, neden sana daha önce söylemeyeyim?"
- "Eğer yapacak olsaydım, böyle bir şey olmazdı."
- "Neden böylesine manyakça bir şey yapayım?"
- "Böyle bir şey hakkında neden yalan söyleyeyim ki?"
- "İnsan nasıl böyle bir şey yapabilir?"

Köprü İfadeler

Bu tür sözlü davranış, ifadeyi kullanmanın arkasında yatan amacı belirtir. Bu, bir ifadenin iki kısmı arasındaki bir köprüdür ve bu iki kısmı bir arada tutmaya yarar. Anlattığım şeyin veya ifademin gerçekten de belirtmek istemediğim kısmındaki büyük boşluğu kapatmak için kullanılır. Hiç evinize girip çocuklarınız tarafından darmadağın edildiğini gördünüz mü? Çocuğunuza televizyonun uzaktan kumandasının nasıl bozulduğunu sorduğunuzda, şöyle bir yanıt almış olabilirsiniz: "Elimde tutuyordum, sonra bir baktım ki çalışmıyor." Bu ifadede duymadığınız nokta, çocuğunuzun ve erkek kardeşinin uzaktan kumandayla futbol topu gibi oynadığı ve aletin duvara çarpıp bozulduğudur. Çocuk cevap verirken hikayenin o kısmını atlamıştır.

Aşağıdaki köprü ifadesi örneklerine bakalım:

- "O gün daha sonra..."
- "Daha sonra bildiğim tek şey..."
- "Birdenbire..."
- "Aniden..."
- "Kısa süre sonra..."
- "Bir süre sonra..."
- "Ben daha fark etmeden..."

Bu yanıtlardan herhangi birine cevap verdiğinizde, biraz durun ve kişinin verdiği cevapta hangi kısımları atladığını bulmaya çalışın. Olayların sıralamasında mutlaka size anlatmadığı bir şeyler vardır.

Yer Değiştirme

Yer değiştirmenin kullanılmasının yalan söyleyen bir kimsenin sıklıkla kullandığı bir taktik olduğu yapılan araştırmalarda kanıtlanmıştır. Yer değiştirme genel olarak artan sayıda başkalarına referans verme olarak tanımlanır. Eğer çocuğunuz varsa, muhtemelen bu tarz ifadeleri kendisinden çok kez duymuşsunuzdur. Sanki kişi kendisi gibi düşünen veya hareketlerinde ilham aldığı birilerini yaratmıştır. Birkaç örneği inceleyim:

- "Herkes aynısını yapıyordu."
- "Bütün diğer arkadaşlarım böyle yaptı."
- "Kim olsa aynı şeyi yapardı."
- "Onlar hep böyle yapıyor."
- "Herkes bu şekilde yaptı."

Eğer birisine bir olayla ilgili bir soru sorarsanız ve "onlar" ya da "onları", veya "herkes", "bütün hepsi" gibi ifadeler duyarsanız, şüphelenmeniz gerekecektir.

Oyalama Mekanizması

Oyalama mekanizmaları tek başına aldatma işareti olmayabilir, fakat gene de dinleyiciyi gelmekte olan bir yalana karşı uyarabilirler. Oyalama mekanizması ilk defa konuşan kişiye karar verme olanağı sunar. Öncelikle şu kararı verir: "Yalan mı söyleyeyim yoksa gerçeği mi?" İkinci karar şudur: "Yalan söylersem, ne kadar büyük bir yalan söylersem anlaşılmaz?" Bunlar olmasa bile, oyalama mekanizmaları gelmekte olan kaçamak yanıtların ve zihinsel stresin işaretidir. Oyalama mekanizmaları genellikle kişi çok basit bir soruya ilk kez cevap verirken meydana gelir. Aşağıda oyalama mekanizmalarını kullanan bir kişinin yapabileceği davranışlar bulunmaktadır:

- Soruya soru ile cevap verme.
- Soruyu kelimesi kelimesine tekrar etme.
- Öksürme, boğazı temizleme ve cevap vermeden önce derin bir nefes alma veya yutkunma.
- Asıl soruyu kelime ekleyerek, çıkararak veya değiştirerek tekrar söyleme.
- Soruyu duymamış gibi yapma.
- Soruyu anlamamış gibi yapma.
- Soruyu tekrar etmenizi isteme.
- Sorduğunuzdan farklı bir soruya yanıt verme.
- Cevap vermeden önce uzun süre duraksama.

İnce İnkar

Bu bir kişinin verdiği cevapla birini aldatmaya çalışırken oynayabileceği en büyük kelime oyunlarından biridir. Yalan söyleyen kimse, kendisine sorulan sorudaki kelimelerin en belirgin anlamına veya içerdiği en bariz kavrama dayanarak cevap verir.

Bir gün, bir derste bu konuyu anlattıktan sonra, öğrencilerimden biri bu olayı oğlu ile yaşadığını anlattı. Oğlunun bir süredir sigara içtiğinden şüpheleniyordu ve sağlığından endişe duyuyordu, annesi olarak çocuğunun bu alışkanlığı edinmesini engellemeye çalışıyordu. Bir gün çocuk okuldan döndü ve annesi çocuğun sigara koktuğunu söyledi. Genç çocuğun sigara içtiğini anladığını söyledi ve bu gerçekle oğlunu yüzleştirdi. Genç adam defalarca "sigara içmediği" konusunda üsteledi. Aralarındaki gerginlik, genç adamın dakikalarca "sigara içmediği" konusunda ısrar etmesi ile devam etti. Birden oğlunun söyledi şey, annesinin beyninde bir ışık yaktı ve oğluna "Tamam, madem sigara içmiyordun, o zaman içtiğin şey neydi?" diye sordu. Çocuk, arkadaşlarıyla sigara içtiğini söyledi ve ekledi, "Ama içimize çekmedik!"

Aşağıdaki örnek sorulara bakın ve soru sorulan kişinin ince inkar yöntemini nasıl kullandığına dikkat edin:

Soru: "Sana dansa gitmemen gerektiğini söylemedim mi?"

Cevap: "Dansa Bobby ile gitmedim."

Soru: "Helen Leon hakkında konuşurken orada mıydın?"

Cevap: "Helen Leon hakkında konuşurken mola odasında değildim."

Soru: "Ofiste onunla yalnız mıydın?

Cevap: "Yalnız derken neyi kastediyorsun?"

Soru: "En son onun evine ne zaman gittin?"

Cevap: "Onun evine girmedim ve girmem de."

Soru: "Okuldan hemen sonra eve gittin değil mi?"

Cevap: "Evet, akşam yemeğinden önce eve gittim."

Bu kişinin verdiği cevabı çok iyi dinlemeniz gerekir çünkü sizin sorduğunuz soruda kendi lehine kullanabileceği bir boşluk veya hata aramaktadır. Bu konuya verilebilecek çok ünlü bir örnek şöyledir:

Soru: "Aranızda uygunsuz bir cinsel ilişki var mı?"

Cevap: "Var mı derken neyi kastettiğinize bağlı."

Aldığınız yeni bilgiyi daha önce konuştuğunuz konuya bağlamayı unutmayın. Kişinin stres altında olmadığı zamanlardaki normal veya değişmez davranış şeklini belirlemeniz ve bu davranış değişmezlerinde gruplar halinde meydana gelen değişiklikleri belirlemeniz gerekir, çünkü bir kişinin yalan söylediğini veya dürüst davrandığını kanıtlayan tek bir davranış yoktur. Şunu da unutmayın ki, sözlü davranışlar, iletişimin sadece bir kısmını oluşturur. Karşınızdaki kişinin konuşma belirtilerini dinlerken, aynı anda beden diline dikkat etmelisiniz. Aldatmayı gösteren sözlü işaretler olmayabilir ama görünür beden dili işaretleri aldatmanın olduğunu gösterebilir. Diğer işaretlerde olduğu gibi, bu işaretlerin de gruplar halinde olmasına dikkat edin. Beden dili işaretleri genellikle sessiz habercilerdir; kişinin içsel anlamda ne tarz bir stres altında olduğunu gözlemci olarak size anlatırlar. Sözlü davranışlar ve beden dili arasındaki herhangi bir anlaşmazlık veya uyuşmazlık ise konuşmacının iletmeye çalıştığı şeylere tam olarak inanmadığını belirtir.

Örneğin, diyelim ki bir şirkette dokuz yıldır çalışıyorsunuz ve kısa süre içinde finans departmanında bir yönetici pozisyonunun açılacağına dair söylentiler var. Bu terfiyi gerçekten almak istiyorsunuz, sizinle birlikte işe girenler iki kere olmasa bile en az bir kere terfi ettiler. Şefinizle konuşuyorsunuz ve sizin o pozisyon için ciddi olarak değerlendirildiğinizi söylüyor. Birkaç

hafta boyunca şefinizle temas halinde kalıyorsunuz ve işlerin sizin için gideceğini söylüyor. "Bana inanabilirsin, terfi olduğunu bil," diyor. İyi haberi ailenizle paylaşıyorsunuz ve umutlarınız artıyor. Daha sonra daha genç bir çalışanın göreve getirildiği duyuruluyor. Daha da kötüsü, hep güvendiğiniz şefinizin sizin yerinize o çalışanı tavsiye ettiğini öğreniyorsunuz. "Hani terfim olmuştu?" diye soruyorsunuz. "Aslında benim yapabileceğim bir şey yoktu," diyor. "İş için gereken niteliklere sahiptin, fakat şirket kuralları senden yana değildi. Seni terfi ettirmeme izin vermediler çünkü senin yerine onu istiyorlardı." "Onlar da kim?" diye soruyorsunuz. "Üsttekiler," alabildiğiniz tek cevap. Sizce kararı aslında kim verdi? Sizce ilk aldatma olayı ne zaman meydana geldi? Oyuna devam etmek için inkara başvurulduğunu ne kadar kısa zamanda fark ettiniz?

Başka bir örnekte, birkaç devlet memuru yol inşa projesi için müteahhitlerden rüşvet istemek ve almaktan suçlanıyor. Yerel bir haber kanalı hikayeye ulaşmayı başarıyor ve rüşvetçi memurlar ile müteahhitlerin bir toplantısından bazı görüntüleri elde edip yayınlamayı başarıyor. Görüntüler yayınlandığında, bir memur müteahhitlerin kendisine hiçbir zaman elden para vermediğini belirtiyor. Daha sonra paranın parka duran arabasının ön koltuğuna bırakıldığı ortaya çıkıyor. Eh, parayı elden almadı değil mi? Halkın bu olayı bilmesi üzerine, şehir yol projesine teklif veren müteahhitlerden para almakla yanlış bir şey yaptığını düşünüp düşünmediği soruluyor. Memur cevap veriyor, "Bu 'yanlış'tan neyi kastettiğinize göre değişir."

İnkar veya diğer tepki davranışları ile uğraşırken aklımızda tutmamız gereken şey, karşımızdaki kişinin mevcut tepki davranışını bıraktığında ne yapacağını tahmin edemeyeceğimizdir.

Örneğin, bir başkasını inkarını başarıyla devre dışı bıraktınız, o kişi bir sonraki tepki olarak öfkeye başvurabilir veya enerjisini uzlaşma davranışına yönlendirebilir. Normalde kişinin kabullenme evresine geçmesi gerekir, ancak bu tepki almanın garantisi yoktur. Bununla beraber, gerçeği ortaya çıkarma gayretlerinizde ısrarcı olmalısınız. Bu sıklıkla karşınızdaki kişinin değişen tepki davranışlarına uyacak şekilde kendi davranışlarınızı defalarca ayarlamanız gerektiği anlamına gelir. Tek bir konu söz konusu olduğunda, kısa bir karşılaşma veya konuşma sırasında bu tepkileri bir sıra halinde uygulayabiliriz veya ilişkimiz boyunca zor bir konu ile ilgilenirken daha uzun bir süre zarfında defalarca bu tarz davranışlarda bulunabiliriz. Her bir kişinin stres ve yüzleşmeye karşı verdiği tepki ve tepki sırası değişiktir, ayrıca kişi geçmişte benzer bir durumda yaptığı tepki davranışının aynısını yapmayabilir.

Her bir tepki surumu, verimli bir şekilde ilgilenilecekse sizden belirli bir tepki gerektirir. Uzlaşma tepki söz konusu olduğunda, tepkinin aldatıcı yapısını bozmak için gerçeklerin sahte dış görünüşü ile geçici olarak hem fikir olmanın bizim için en iyisi olacağını öğrendik. Bizi aldatmaya çalışan kişinin bize sunduğu sahte gerçeklerin hipnoz edici yanına karşı koymamız gerekir. Bununla birlikte, kısa vadede aldatma ile anlaşmış gibi görünürüz. Vakti geldiğinde daha önceki gözlemlerden elde ettiğimiz kanıtları sunarak kişinin blöfüne kanmadığımızı belirtiriz. Umuyoruz ki kişi kabullenme evresine geçer ve iletişimimize ve ilişkimize açıklık ve dürüstlük getirir. Diğer yandan, inkar tepkisine verilecek en uygun tepki yalana gerçeklerle saldırmaktır.

Unutmayın ki inkar, gerçeklerin reddedilmesidir, bu nedenle yalancının örtmeye çalıştığı her bir kanıtla inkara saldırmanız gerekir. Örneğin, kişi belli bir yerde olduğunu inkar ediyorsa, onu orada gören insanların adlarını söyleyin ve kişiye o yere önceden sıklıkla gittiğini hatırlatın. Kişiyle yüzleşmek için kullanabileceğiniz, örneğin, bir sinema bileti olabilir. Belki de önceden planlarını anlattı veya sonradan başka birine ne kadar iyi vakit geçirdiğini anlattı. Üçüncü bir kişiye yaptığı bu yorumların size de anlatıldığını kendisine söyleyin. Bunu yapmanın başka bir yolu da, hikayesini değiştirmek ya da gerçeği itiraf etmek zorunda kalacağı biçimde yalanını kendisine çevirmektir. Bütün akşam evde olduğunu söylüyor, fakat onu aradığınızda telefonu kimse açmadı. Eğer dışarı çıkmadıysa, neden telefona bakmadı?

İnkar Etmenin Sözsüz İşaretleri

İnkarı gösteren tek bir sözsüz işaret vardır. Bir kişinin yalan söylüyor olabileceğini gösteren tek bir omuz hareketi olduğu bulunmuştur - omuz silkme. Altınızda çalışan birine özel bir projede ilerleme kaydedip kaydetmediğini sorduğunuzda gülümseyerek "Evet." diyorsa fakat bir yandan da hafifçe omzunu silkiyorsa, bu kişi kaydettiği ilerleme hakkında gayet yalan söylüyor olabilir. Direk bir soruya cevap verirken bir ya da her iki omzu silkmek kişinin gerçekleri inkar ettiği anlamına gelir. Kendi söylediklerine inanmamaktadır veya sözlerinin doğruluğuna tam olarak ikna olmamıştır.[12] Bu omuz hareketini gördüğünüzde, daha derine inmeniz ve inkara saldırıda bulunmanız gerekir, tıpkı sözlü inkar işareti gördüğünüzde yapacağınız gibi.

Öfke

Öfke ilk olarak duygusal tarafımızdan doğar. Uzlaşmanın olduğu gibi, faal bir aldatma türü değildir veya inkarda olduğu gibi aldatmanın kalbinde yer almaz. Fakat, öfke tepkisini sıklıkla bilişsel tepkilerle desteklemeye çalışırız. Bu mekanizmayı kullanarak bir durum veya başka bir kişiyi kontrol etmeye ya da yönetmeye çalışırım. Uzlaşmadan çok kavgaya odaklı öfke davranışı, gerçekleri kabullenmekten olabildiğince uzaktır. Aslında öfke, gerçeklerden yıldığımız ve güçlü bir kurtulma mekanizması ile tepki verdiğimizde ortaya çıkar. Birisi başarısızlıklarımı ya da hatalarımı ortaya çıkardığında öfke ile tepki verme eğilimi gösteririm.

Öfke kişide savunma kalesi hali yaratır. Bir kale içinde olduğumu ve bana saldırıldığını hissederim. Düşman yeterince yakına gelirse ve savunmamı sınayabilirse, savunmasız olduğumu görebilir. Kendimi korumak için, düşmanın zayıflıklarımı ortaya çıkarmasını beklemem; düşmanın dikkatini zayıflarımdan başka yöne çekecek şekilde saldırırım ve düşmanımı kendisini korumaya zorlarım.

Bir duruma birkaç nedenden ötürü öfke ile tepki veririm. Son derece korkuyor olabilirim. Güvenliğime gelecek fiziksel bir tehdit olduğunu düşündüğüm için korkuyor olabilirim. Bu insan olmanın içgüdüsel tarafıdır ve yaptığım şey sadece hayatta kalmaya çalışmaktır. Bu tehlikede olduğumda yaşadığım uçma ya da kavga etme mekanizmasındaki kavga etme kısmıdır. Duygusal dengeme karşı bir tehdit olduğunu düşündüğümde de bu çeşit bir öfke hissine kapılırım. Hassas duygularımın nazik dengesinin rahatsız edici bir gerçekle alt üst olmasını istemem.

Sizi aldatmayı düşünen kişinin aslında sizden gelecek bir fiziksel tehdit ile karşı karşıya kalması genellikle olası değildir. Kişi daha çok duygusal dengesine karşı tehdit oluşturan unsura tepki verir.

Bir şekilde başarısız olduğumun veya olacağımın açıkça farkında isem öfke ile tepki verebilirim. Hiçbirimiz başarısız olmak istemeyiz, ne kadar tehlikede isek o kadar çok korkarız. Gerçekçi hedefler olsalar da olmasalar da kendi beklentilerimi karşılayamamış olabilirim. Belki de başkasının benden beklediklerini gerçekleştiremedim, üstelik o kişi ve o kişinin düşünceleri benim için çok önemli. Herhangi bir durumda, birisi benim başarısızlıklarıma dikkat çekiyorsa veya benim başarısızlığımdan başkasının sorumlu olduğunu düşünüyorsam, çok daha büyük kızgınlık ve düşmanlık hissederim. Başarısızlıklarımın utanç verici gerçekliğiyle yüzleşmeme neden olmanız, sizi saldırganlığımın hedefi haline getirir.

Kendime olan güvenime doğrudan bir tehdit oluşturduğunu hissedersem öfke tepkim tetiklenebilir. Sözleriniz veya hareketlerinizin benim için önemli olan insanların önünde beni küçük düşürüp size itaat etmemi sağlama amacı taşıdığını düşünürüm. Doğrudan bana ya da işime yapılan bir eleştiri olduğunda bu tepki meydana gelir. Aramızda eskiden gelen bir kırgınlık varsa, öfke tepkisi tetiklenebilir. Bu kırgınlık eski bir olayın veya sizin hatanız olduğunu düşündüğüm bir başarısızlığın sonucu olabilir. Aramızdaki başka bir kavgası iletişim eski yaraları açmakla kalmaz yenilerine de neden olur. Bu yaraları

Öfke tepkisi mutlaka aldatma işareti olduğu anlamına gelmez fakat kesinlikle stres işaretidir.

sarıp güvene dayalı yeni bir ilişki kurmak zaman alır, bazen hiç mümkün olmaz.

Öfke tepkisi veren bir kimsenin mutlaka yalan söylüyor olmayabileceğini unutmayın. Konunun kendisi kişi için çok önemli olabilir ve kişiyi tedirgin ediyor olabilir. Kendini savunmasız kalmaktan korumak için sonradan yalan söylemeye karar verebilir fakat öfke tek başına aldatma işareti değildir. Dürüst bir kişi kendine inanılmadığında kızgın ve öfkeli olabilir.

Böyle bir durumda, kişinin sorularınıza verdiği cevabı, onun güvenilirliğini tehlikeye attığınızı söyleyerek kirletiyor olabilirsiniz. Daha önce de belirttiğimiz gibi, ikiniz arasında önceden ateşli karşılaşmalar olmuşsa, kişiden aldığınız öfke tepkisinin aldatmayla ilgisi olmayabilir, fakat kötü bir noktaya gelmiş veya bozuk bir ilişkiye verilen bir tepkidir.

Unutmayın ki, kişi kızgınlıktan ötürü bunaldığında ve o andaki durumla başa çıkamadığında öfke ile tepki verir. İyi bir iletişime büyük engeller koyan öfkenin birkaç ana öğesini inceledik. Öncelikle, öfke bir çeşit savunma hali yaratır. Kişi çözümü olmayan pek çok problemle sarılmış gibi hisseder. Gördüğü kadarıyla çıkış yolu yoktur ve kuşatma ne kadar sürse de konumunu korumak zorundadır ve bunu yapmaya kararlıdır da. İkincisi, öfkeli insanlar karşılarındakini iyi dinlemezler. Kişi kendi düşüncesinde o kadar sabittir ki anlaşmaya varmayan bir tavır geliştirecek, kendisi ve başkaları için ne kadar faydalı olacak olsa da, bütün uzlaşma seçeneklerini nihayetinde geri çevirecektir. Son olarak, öfke bütün zihinsel, duygusal ve fiziksel dayanıklılığı tüketir.

Kişisel iletişim sırasında bir kimsenin öfkesini etkisiz hale getirmenin pek yolu vardır. Öfke ve düşmanlıkla başa çıkmak ile

ilgili teoriler ve teknikler sayısız ve son derece verimlidir. Amacınız konuşma anındaki öfke ve saldırganlığı etkisiz hale getirmek olmalıdır. Bu amaca ulaşmadaki ilk adım karşınızdaki kişinin öfkeye başvurmasında pek çok sebep olabileceğini unutmamaktır.

Bir kişinin öfkeye başvurmasının nedenlerinin başında, kişinin içinde bulunduğu durumlardan ötürü yılması ve kızgınlığa kapılması ve kişinin durumun kontrolünü elinde tutamadığını düşünmesidir. Dinleyici olarak sizin ilk önce hangi konulardan bahsettiğinizi ve bir kerede pek çok şeyle başa çıkmanız gerektiğini anlamanız gerekir. Konuşmadaki büyük kısımları daha küçük parçalara ayırarak, yönetmesi daha kolay hale getirin. Bu kişinin kontrolü biraz daha elinde tutmaya başladığını hissetmesini sağlayacaktır, böylelikle kişi o kadar kızgın hissetmeyecektir. Daha sonra, karşınızdaki kişinin duygusal güvenliğine ve sağlığına karşı en az tehdit oluşturan konulardan konuşmaya başlayın. Son olarak, karşınızdaki kişinin saldırgan ve olumsuz tepkilerinden etkilenip öfkeye kapılmayın. Şunu unutmayın ki ikinizden birisinin kontrolü elinde tutması gerekiyor ve bu durumda bu kişi siz oluyorsunuz. Eğer saldırgan bir tutum içine girerseniz, bu sadece diğer kişinin daha da öfkeli olmasına yol açacaktır. Bu durum sizinle o kişi arasında daha da büyük bir uçuruma neden olur.

Öfkenin Sözlü İşaretleri

Bir kişinin öfke tepkisi göstermesinin yalan söyleyeceği anlamına gelmediği gibi, öfke tepkisinin yokluğu kişinin dürüst olacağı anlamına gelmez. Bir kişi yalanının yakalanmaması için öfkeye başvurabilir, fakat haksız yere yalan söylemekle suçlanan kişinin öfkelenmeye hakkı vardır.

Daha önce açıkladığımız gibi, öfke, öfkelenen kişinin söylenenleri iyi dinlememesine yol açar. Birisiyle aramdaki sorunun derinine inmek isteyen bir kimse olarak, ikimizin arasındaki engellerin ne zaman meydana geldiğini ve sorunun nasıl çözüleceğini bilmem gerekir. Bu kişinin öfkeli olduğunu gösteren konuşma içeriğini belirleyebilmem gerekmektedir. Çoğu zaman yüksek sesle konuşmanın, sert bir yüz ifadesinin ve saldırgan tavırların öfke işareti olduğunu düşünürüz. Fakat bunlar sadece açıkça görülen belirtilerdir. Bir kişi, bir duruma son derece sakin ve düz tavırla öfke tepkisi verebilir.

Kişi gizlenmiş ifadeleri kullandığında öfkelilik hali bulunuyor olabilir. Örneğin, onunla konuştuğunuz konu hakkında konuşmaktansa, konuyu açtığınız için şikayet edebilir veya konuyu o anda konuşmak istemediğini belirtebilir. Tabii ki, çok hassas bir konuyu başkalarının önünde açtıysanız ya da ikinizin de çok az vakti varsa, bu konuyu konuşmak için kötü bir zaman olabilir. Fakat bir kimse, sizin soruya cevap vermektense neden soru sorduğunuzu sorguluyorsa, sizden bazı kritik detayları saklıyor olabilir.

Sorgulamalar yürüten birisi olarak, kişilerin yanlış bir şey yaptıklarını reddetmektense konuştuğumuz konudaki gerçeklere saldırmalarını çok ilginç bulmuşumdur. Bu insanlar yaptıklarını inkar etmezler, fakat şöyle derler, "Kanıtlayamazsın." Birisinin şu sözleri ne kadar sıklıkla sarf ettiğine şahit olduğunuza dikkat edin, "Ortada bir kanıt yok", "Ellerinde hiçbir kanıt yok" veya "Bunu yaptığımı kanıtlayamazsın." Diyelim ki bir markette tüketici koruma grubunun tehlikeli olarak tanımladığı bir ürün satılıyor. Saldırgan tutum içindeki şirketin yapılan testlerin güvenilir olmadığını, sonuçların doğru açıklanmadığını, sonuçla-

rın yanlış gösterildiğini veya test eden firmanın yanlı olduğunu söyleyerek ürününü koruduğuna şahit olabilirsiniz. Başka bir kanıt önermezler ve hatta "Eh bu her zaman işimize yaramıştır." veya "Bizim kanıtlanmış raporumuz yok," derler.

Öfkeli bir kişinin ortaya koyabileceği diğer saptırıcı taktikler küçük ayrıntılar veya önemsiz noktalar hakkında tartışmaktır. Belirli bir olayın zamanının hatta tarihinin yanlış olduğu konusunda ısrar edebilirim. Bir şeyi kaç kere yaptığım veya yapmadığım bilgisi yanlış olabilir veya ne kadarını elimde tuttuğum, ne kadar harcadığım, ne kadar tuttuğu ya da değeri benim tartışmayı seçtiğim nokta olabilir. Aramızdaki konunun özüne gelmeyi engellemek için çok sayıda ilgisiz konu bulabilirim. Unutmayın ki bu tarz davranışlar tek başına aldatma işaretleri değillerdir fakat sözlü ve sözsüz işaret grupları halinde meydana gelirlerse, kaçamak davranışının yer aldığını gösterirler.

Tabii ki karşımızdaki kişinin öfke tepkisi son derece kişisel olabilir. Bu tepki ortak bir payda bulma veya uzlaşmaya çalışma yönünde herhangi bir çaba sonucu son derece yıkıcı olacaktır. Gazetede ya da haberlerde cinayet işleyen birini gördüyseniz, olanlardan dolayı kurbanı suçladığını mutlaka duymuşsunuzdur. Gecenin o saati orada bulunmamalıydı. Öncelikle tartışılır bir karakteri vardı veya tehlikeli bir yaşam tarzı sürdürüyordu. Peki ya kavga eden iki kardeşe ne demeli? Çocukları ayıran ebeveyn mutlaka şunu dediklerini duyar, "O başlattı!"

Çoğu saldırgan olayda, kişi kontrolü elinde tutmak veya elinden kayıp gittiğini düşündüğü konuya hakim olabilmek için diğerine sözle saldırabilir. Kariyerinizi mahvetmek veya arkadaşlarınıza sizin hakkınızda utanç verici şeyler anlatmak gibi

son derece göz korkutan sözlü ifadelerde bulunabilirim. Aşağıdaki ifadelere bu çeşit kaçamaklı sözlü saldırılara örnek olarak verilebilir:

- "Sen kimsin de bana böyle bir şey soruyorsun?"
- "Gerçekten de bu seni ilgilendirir mi?"
- "Neler yaşadığımı bilemezsin."
- "Sen de aynı durumla karşılaşmadan benimle konuşma bile."

Öfke ifadesi olarak, tarafsız olmamakla bu yüzden doğru karar vermemekle ve kötü niyetler beslemekle suçlanabilirsiniz. Aşağıdaki örnekleri inceleyelim:

- "Birliğe üyeyim diye böyle söylüyorsun."
- "Benden hiç hoşlanmadın, o yüzden böyle yapıyorsun."
- "Sen hep beni kıskandın."

Üstün gelmenin en iyi yolu, önceden yaptığınız bir hataya işaret etmek, sizin de insan olduğunuzu ve hatasız olmayacağınızı hatırlatmaktır. Tüm bu durumlarda, asıl konuya değinilmez ve her iki kişinin de dikkati yan veya ilgisiz konulara çevrilir.

Dikkat dağıtma amacıyla kullanılan öfke tepkilerinin diğerleri şu tarz suçlamalar şeklinde meydana gelebilir:

- "Ne dediğim umurumda bile değil, sen zaten kararını vermişsin."
- "Bunu sadece insanlar ne kadar önemli biri olduğunu anlasın diye yapıyorsun."
- "Kontrolden çıktığı ortada."
- "Ben sadece onlara engel oluşturuyorum bu yüzden beni mahvetmeye kararlılar."

Bir kez daha unutmayın ki öfke tepkisini sergileyen kişi,

kontrolünün ellerinden kaydığını düşündüğü bir durumun kontrolünü tekrar almaya çalışıyordur. Aynı zamanda konunun kendisinin öneminden sakınıyor olabilir.

Öfkenin Sözsüz İşaretleri

Kişinin duygusal tepkisinde bir dereceye kadar düşmanlık olduğunu gösteren sayısız baş işareti vardır. Eğer konuşma tartışmalı bir konu içeriyorsa, diğer kişinin başının hafifçe eğik olduğunu ve çenesini öne doğru çıkardığını, uzattığını hatta işaret ettiğini görebilirsiniz. Şu anda gözlemlediğiniz kişi size veya konuya karşı saldırgan bir tutum içerisinde veya düşmanca duygular beslemektedir. Bu tarz bir baş veya çene duruşunu hemen yumruklaşmadan önce veya çok ateşli bir tartışmadan önce görmek çok da nadir olan bir olay değildir. Futbol veya hokey maçında, rakip takımların oyuncularının maçtan hemen önce birbirleriyle yaptıkları konuşmaları izleyin, bir ya da her iki oyuncunun bu hareketleri yaptığını göreceksiniz. Bir sonraki hareketleri eldivenleri çıkarmak, başlıklarını fırlatmak ve birbirlerine vurmaya başlamak olacaktır!

Baş ve çeneyi içeren ve kişinin öfke veya düşmanlık hisleri beslediğini gösteren bir hareket daha vardır. Fakat bu durumda, kişi saldırganlığını kontrol altında tutmak için çok çalışır. Bu tepkiyi saptayabilmek için, kişinin çenesinin her iki tarafının arkasına bakın – tam kulakların arkasındaki yere. Saldırganlık duygusu büyüdükçe ve kişi bunu kontrol etmeye çalıştıkça, çene kaslarının gerildiğini göreceksiniz. Bu, kişi çenesini kastığı ve hatta dişlerini sıktığı için meydana gelir. Bu kesinlikle düşmanlık gösteren bir işarettir ve kişi kendisini kontrol etmek için elinden geleni yapmaktadır.

Kişi gözlerini kısıyormuş gibi göz kapakları yarı kapalıysa ve kaşları "V" şeklini almışsa, düşmanlık veya öfke duygularının olduğunu görüyor olabilirsiniz. Gözlerin kenarlarındaki kasların da, gözlerin kenarı ve üst yanaklar, gergin olduğunu fark edebilirsiniz. Bir çocukken ailenizle kiliseye gittiğinizi fakat pek de uslu durmadığınızı hatırlıyor musunuz? Yerinizde kıpırdanıp fısıldarken, sesli içinizi çekerken, hatta erkek kardeşinizi dürterken anne ya da babanız size o şekilde baktı mı? Hani o bakış. Eve gittiğinizde başınızın dertte olacağını söyleyen o bakış. Stres veya muhtemel aldatma işareti olarak gözlemleyeceğiniz bakış bu bakışın daha yumuşak veya sert bir biçimdeki halidir. Bu ifade tek başına aldatmaya işaret etmez, fakat kişinin o andaki ruhsal durumunda bir saldırganlık halinin söz konusu olduğunu gösterir. Eğer karşınızdaki kişi size gülümserken bir yandan da bu şekilde bakıyorsa, gerçek hisleri konusunda dürüst olmayabilir.

Bir kimsenin kollarını göğsünün üzerinde çok yüksek bir konumda kenetlediğini görürseniz, konuşulan konuya çok güçlü bir şekilde karşı geldiğini ve muhtemelen düşmanca hisler içinde olduğunu söyleyebilirsiniz. Bu duruş size, bir çocuğun ya da gencin anne-babasıyla tartışırken sergilediği karşı gelme hareketini hatırlatabilir. Bu noktada, kişinin ses niteliğinin saldırganlaştığını ve konuşma içeriğinde öfke unsuru olduğunu fark edebilirsiniz. Öfke veya saldırganlık tepkisi ile tutarlılık gösteren bir diğer beden dili işareti de kişinin bir ya da iki elinin birden kollarının altında yumruk yapmasıdır. Eğer kişinin kendisini sardığını görebiliyorsanız, bu davranışın sadece kişinin üşüdüğünü göstermediğinden emin olabilirsiniz.

Son olarak, kişinin öfke hissettiğini veya bir şekilde durumu kontrol altına almak istediğini gösteren bazı el hareketleri bulunmaktadır. Öfke davranışlarından gözlemlemesi en kolay olanı parmak tıkırdatma hareketidir. Örneğin, bir kişinin garsonun masaya dönüp siparişleri almasını sabırsızca beklerken ellerini tıkırdattığını görebilirsiniz. Patronunuz saldırganlık ifadesi olarak ellerini yumruk yapıp sembolik veya fiziksel olarak masaya vurabilir. Bu hareketin başka bir biçimi, yumruğu ele vurma veya koltuğun koluna vurma şeklinde olabilir. Kişi yumruğunu kullanmak yerine bir eli veya iki eliyle vurma hareketi yapabilir. Öfkenin bir kişi tarafından kullanılmasının nedeni sadece o anda öfkeyi duygusal seviyede hissetmesi değil, ayrıca olayların gidişatını beğenmemesi veya bu gidişatı kontrol edemediğini hissetmesi olabilir.

Öfkeyi gösterebilen bir başka hareket parmakla göstermektir. Bu, sadece birisini parmakla göstermenin öfkeyi gösterdiği anlamına gelmez. Parmakla gösterme hareketinin çok güçlü ve yıkıcı bir saplama anlamı taşır. Bu davranışta bulunan birini uzaktan seyretmek, kişinin başkasına bıçak sapladığı veya kılıçla saldırdığını düşündürecektir. Bu saplama davranışı dışarıya doğru bir nesneye yönelmiş olabilir veya kişinin kendine doğru yaptığı bir hareket olabilir. Saplama davranışı ne kadar canlı olursa, kişinin öfkesi o kadar yoğun demektir. Bir arkadaşınızın saldırgan işaret etme davranışını görürseniz ve yere doğru işaret ettiğini fark ederseniz, arkadaşınızın öfkesinin sınırı aştığını anlayabilirsiniz. Bazı durumlarda, bu davranış kişi fiziksel olarak saldırıya geçmeden önceki anlarda görülür.

Depresyon

Bu bölümde açıklayacağım depresyon, tepki davranışıdır ve etkili bir hastalık olan klinik depresyon biçimi ile karıştırılmamalıdır. Klinik depresyon rahatsızlığı kapsamlı bir tedavi ve muhtemelen ilaç tedavisi gerektirir, ayrıca kişinin aile hayatı, işi, okulu, sağlığı ve duygularının üzerinde uzun süren etkileri vardır. Burada açıklayacağım depresyon biçimi, yakın zamanda gerçekleşmiş bazı olayların sonucu meydana gelir. Genellikle kısa ömürlüdür ve kişiyi pasif hale getirmez. Böyle bir durumda depresyon, kişinin karşılaştığı rahatsız edici gerçeklerden kaçmaya çalışması ve kendisini gerçeklerden soyutlamasıdır.

Daha önce açıkladığımız öfke tepkisinde olduğu gibi, depresyon tepkisinde de saldırganlık öğesi bulunmaktadır, fakat bu sefer saldırganlık içe dönüktür. Bu duygusal kaçış tepkisinde, kişi kendi içine kapanır ve hareketlerinden dolayı kendisini suçlar ve içten içe yıpratır. Hepimiz kendimizi en iyi şekilde tanıdığımız için, zayıflıklarımızı da en iyi biz biliriz ve zayıflıklarımız, başarısızlıklarımız ve felaketlerimize dikkati çekerek saldırımıza odaklanırız.

Depresyon bir davranışa verilen tepkidir, klinik biçimdeki depresyon değildir.

Sonuçta duygusal ve bilişsel olarak kendimizi içten içe bitiririz. Kişi, kendini yok etmeyi bitirdiğinde, duygusal çöküşüne neden olan asıl konuyla ilgilenecek enerjisi çok az kalır veya hiç kalmaz, bu nedenle sorunu veya konuyu çözümsüz bırakır.

Bu çeşit tepki söz konusu olduğunda, iletişim önünde pek çok engel yaratılır. Öncelikle kişinin dikkati tamamen kendi içi-

ne yönelmiştir. Kişi kendi acısı ve başarısızlığına odaklanacak ve başkasının değinmek istediği konuya çok nadiren yoğunlaşabilecektir. Bunun sonucu olarak kişi, değinilmesi gereken bütün dış konuları görmezden gelir. Bu tepkinin sonucunda, dinleme becerileri, tıpkı öfke tepkisinde olduğu gibi, büyük oranda zayıflar. Kişinin duyabildiği çok az şey de, kendisi hakkındaki olumsuz düşüncelerini onaylayacak olanlardır. Bu kendi kendine onaylama durumu, kişinin daha çok kendi içine kapanmasından başka bir şey yapmaz. İlginç bir biçimde, öfke tepkisini tetikleyen öğeler kişinin depresyona çekilmesine de sebep olur.

Depresyon tepkisinde hemen hemen hiç aldatma gerçekleşmez, çünkü kişi sadece kendini ne kadar kötü hissettiği ile ilgilidir. Ayrıca, hem dinleme becerileri zayıflamıştır, hem de kendi sözlü ifadelerini düzenlemeyi başaramaz. Unutmayın ki kişinin düşünceleri kendisinin ve hareketlerinin kötü yönlerine odaklanmıştır. Başkalarının düşüncelerinden ne anladığına önem vermez çünkü zaten bilindiklerini düşünür. Sonuç olarak, hareketlerini veya amaçlarını başkalarından saklamaya çalışmaz. Kendisini bu kadar açık bir şekilde göstermek, yalan oluşturması ve sürdürmesine çok az yardımcı olur.

Depresyon tepkisi ile ilgili dikkat etmemiz gereken tek bir taraf vardır. Aldatma eyleminde bulunan kişi, uzlaşma tepkisi olarak depresyonu kullanabilir. Kendisini gerçekten depresyonda hissetmez, fakat gözlemcinin böyle hissettiğini düşünmesini ister. Gözlemcinin depresyonda olduğunu düşünmesini ister, böylelikle gözlemci kişiye acıyacak ve asıl konuyu – aldatmayı gözden kaçıracaktır.

Eğer bir kimse gerçekten depresyon durumunu yaşıyorsa, bu tepkiyi üç seviyede tanıyabilirsiniz. Öncelikle kişinin dep-

resyonunu kendiniz "hissedersiniz." İçgüdüsel olarak bu kişinin duygularını paylaşabilirsiniz. İkincisi, depresyonu kişinin ses niteliğinde ve konuşma içeriğinde duyabilirsiniz. Son olarak, kişinin beden dilinde depresyonu görürsünüz. Tüm bu faktörler kişinin gerçekten depresyonda olduğunu anlayabileceğiniz biçimde gruplar halinde meydana gelecektir.

Depresyonun tetikleyicileri, öfkeninkiler ile hemen hemen aynıdır. Fakat bu sefer, kişi soruna saldırmak yerine kendisine saldırıp kendini suçlayarak, asıl durumdan kendini soyutlamaya çalışır. Bir kez daha, kişide psikanaliz yapıp depresyonunu teşhis etmenize gerek yoktur. Burada bahsettiğimiz, kişinin belirli bir soruna tepki verirken meydana gelen tepki getiren depresyon biçimidir, çok daha derinlerde gerçekleşen klinik depresyon biçimi değildir.

Açıkladığımız şekilde tepkisel depresyon yaşayan bir kimse, tamamen kendisiyle uğraşır. Kendi içine odaklandığı için, dışarıdan genel yeni bir etkene açık değildir, bu tabii ki kişinin söyleyeceklerinize pek dikkatini vermeyeceği anlamına gelir. Bu kişinin kendi içinde odaklandığı şey, çektiği acılardır ve bu bütün duygularını ve düşüncelerini tüketecektir. Siz dinleyici olarak karşınızdaki kişinin acılarını görmezden gelirseniz ve önemsemezseniz, kişi öfkenin çok yıkıcı bir formu olan nefret duygusuna geri dönecektir.

Depresyon tepkisini sözlü ve sözsüz olarak gösteren bir kişiye yanıt vermenin en iyi yolu pasif kalmak ve ilettiklerini almaktır. Kişi bu fazla acıyı çektiği sürece, iki uçlu iletişime açık olmayacaktır. Bu nedenle kişinin acısını almaya çalışın. Uğraştığı her bir acı veren konuyu anlatması için yüreklendirin ve çektiği acıyı tarif etmesine izin verin. Bırakın istediği kadar ayrıntıya

insin. Kişi bütün acısını boşalttıktan sonra, konuyu değiştirebilir ve konuşma gündeminizi belirleyebilirsiniz. Çözüm yolu sabırlı olmak, kişiye tüm dikkatinizi vermek ve dinlemektir.

Öfke tepkisinde olduğu gibi, bu tepkisel depresyon biçimini yaşayan kişinin mutlaka yalan söyleyeceği gibi bir durum söz konusu değildir. Çektiği acılar nedeniyle sizden bildiklerini gizlemek isteyebilir, fakat genellikle yalan söylemeyecektir. Bununla birlikte, bu tepki davranışında bulunan kişinin sözlerini düzenlemede son derece başarısız olduğunu anlayabilirsiniz. Sabırlı olup dinleyerek, kendisine acı veren şeyin ne olduğunu bilmeden açığa çıkaracağını görebilirsiniz. İşte bu korunmasız anlarında, var olan problemin aslında ne olduğu hakkında daha fazla gerçeğe ulaşabilirsiniz.

Depresyonun Sözlü İşaretleri

Depresyon hakkında söyleyebileceğimiz ilk şey, bir kimsenin bir başkasını aldatmak için kullandığı bir mekanizma olmadığıdır. Fakat, içerdiği duygusal acı katmanları nedeniyle gerçeğe ulaşma sürecini zorlaştırır. Depresyon öfkenin ortaya çıkardığı bazı problemleri ortaya çıkarır, çünkü kişi bir kez daha olayların kendi kontrolü dışında geliştiği hissine kapılacaktır. Bununla birlikte, bu sefer kişi gerçek sorunlardan kaçıp kendisine saldırmaktadır. Kişi depresyonda iken kişisel acı ve hayal kırıklığı içinde olduğunu sözlü olarak ifade edecektir. Örneğin:

- "Bu beni gerçekten mahvetti."
- "Tüm bu olanlardan ötürü yıkılmış durumdayım."
- "Şu anda bununla başa çıkabileceğimi hiç sanmıyorum."
- "Gene bu kadar fena çuvalladığıma inanamıyorum."

- "Neden çabalamaya devam ediyorum bilmiyorum, nasıl olsa gene bir çuval inciri berbat edeceğim."

Depresyon hakkında önceden söylediklerimizi hatırlıyorsanız, depresyonun etkisini hisseden kişinin sıklıkla kendi acısına odaklandığını fark edeceksiniz. Bazı kişiler depresyonları nedeniyle yaşadıkları bütün sorunlardan sizi haberdar edebilirler. Örneğin:

- "İşte devamlı büyük hatalar yapıp duruyorum hatta patronum bile beni uyardı."
- "Tüm bu işler başladığından beri uyuyamıyorum."
- "Çocuklarım da bu olaydan çok kötü etkilendi çünkü onların da çok üstüne varıyorum."
- "Geçen hafta bitirmem gereken raporu tamamen unutmuşum çünkü bu konuyla ilgili büyük endişe içindeydim."
- "Bu konuda o kadar üzgünüm ki yemek bile yiyemiyorum."
- "Altı haftadır bana baş ağrısından başka bir şey vermedi ve şimdi bunu düşünmekten kendimi alamıyorum."

Bir kez daha, bu davranışlar size yalan söyleyeceğim anlamına gelmez. Bu, asıl konulara gelmemizi engelleyen bir bariyerdir. Bu durumdaki dinleyici söylenilen şeyleri dinlediğinden emin olmalıdır çünkü söylenenle ciddi bir duygusal durumu ele veren işaretleri ortaya koyabilir. Bu ruh hali içindeki kişi kendisine fiziksel olarak zarar vereceğini düşündüğünü gösteren ifadelerde bulunabilir. Bu ifadeleri asla hafife almayın. Eğer bir kişi kendisine zarar vermekten bahsetmeye başlamışsa, bu sözlerini ciddiye alın ve bu konuda kişiyle açık bir şekilde konuşun. Bu kişinin yardıma ve psikolojik tedaviye ihtiyacı vardır. Mümkün

olduğunca kısa sürede kişinin bir psikolog ile temasa geçmesini sağlayın ve kendisiyle ilgilenen birisi olduğundan emin olana kadar kişiyi yalnız bırakmayın.

Depresyonun Sözsüz İşaretleri

Tabi ki, bütün davranışların anlamları kesin değildir ve tanımlandıkları biçimde meydana gelmeyebilirler. Bu davranışların bazıları diğer beden dili işaretleri ile ortaya çıktıklarında zıt anlamlara gelebilir. Ayrıca, genellikle bir kerede tek bir sözsüz davranış göstermeyiz. Ara sıra bir davranışın, diğer beden dili işaretleri ve konuşma belirtilerine dayanarak birden çok anlama geldiğini fark edebilirsiniz. Böyle bir davranışa verilebilecek örnek, karşınızdaki kişinin çenesini göğsüne doğru düşürme hareketidir. Başın aldığı bu duruşun iki olası anlamı vardır – depresyon veya kabullenme. Sorgulama yapan bir görüşmeci için, bazı kilit sözlü işaretler ile birlikte çenenin göğse doğru düşmesi, kişinin suçunu itiraf edeceği anlamına gelir. Farklı sözlü işaretler ile gelen aynı çene hareketi, gözlemciye, kişinin konu ile ilgili olarak depresyonda olduğunu söyleyebilir.

Arkadaşınızı, eşinizi, çalışma arkadaşınızı veya bir genci bir konu hakkında sorgulamayacağınızı varsayıyorum. Fakat gelin bir anlığına sizin ve başka bir kişinin belirli bir konu hakkında çok güçlü bakış açılarınız olduğunu var sayalım. Her biriniz bir fikir hakkında son derece inatçısınız ve bir diğerini o yönde ikna etmeye çalışıyorsunuz. Diğer kişinin başının göğsüne düştüğünü görürseniz ve bu hareketler birlikte iç çekiyorsa, zihinsel ve duygusal açıdan sizin haklı olduğunuzu düşünüyor veya sizinle hem fikir olmaya başlıyor demektir. Bu durumda yapmanız gereken şey amacınıza ulaşana kadar devam etmektir. Bu durumda daha

gönül alıcı olmaya çalışın ve aranızdaki sorunu nasıl çözmeniz gerektiği doğrultusunda ifadeler sarf edin. İkinizin de nasıl da hızlı bir şekilde problemin çözümüne doğru yol aldığınızı görünce çok şaşıracaksınız.

Diğer yandan, depresyonda olan bir kimse de başını göğsüne düşürebilir. Fakat bu sefer, sözlü işaretler çok daha farklı olacaktır. Kişinin olayların nasıl kötüye gittiğini veya bunlardan sorumlu olduğunu söylediğini duyabilirsiniz. Bazen kişi çok üzgün olduğunu veya depresyonda olduğunu bile ifade edecektir. Şimdi arkadaşınızın depresyonda olma sebeplerine odaklanmanın tam vaktidir. Bu noktada yi bir dinleyici olun ve yargılamayın. Kişi kendisini üzecek birisine ihtiyaç duymamaktadır çünkü bunu kendi kendine gayet iyi bir şekilde yapmaktadır. Daha önce belirttiğimiz depresyon ile ilgili stres tepki davranışlarını ve depresyon ile birlikte gelen sözlü işaretleri gözden geçirin.

Unutmayın ki, bazen kişinin o andaki duygusal ve bilişsel ya da zihinsel durumunu doğru anlamak için, hem beden dili hem de konuşma işaretlerine dikkat etmeniz gerekir. Eğer gözlemlediğiniz kişi depresyon ile ilişkili kişisel bir acı içindeyse, genellikle sözlü işaretlerine eşlik eden pek çok sözsüz işaret bulunur. Kişinin ses niteliği ve konuşma içeriğinde aşığa çıkan belirtileri içeren depresyonla ilgili sözlü öğelerin bazılarını daha önce inceledik. Sözlü olmayan yüz ifadeleri, gözlerin aşağıya devrilmesi veya yere doğru bakması, ağız kenarlarının aşağıya inmesi veya başın göğse düşürülmesi gibi hareketleri içermektedir. Yalanı için seçtiği hedefi yanlış yönlendirmek isteyen becerikli bir kişinin bu belirtilerin bazılarını taklit edebileceğini anlamış olmalısınız. Bununla birlikte taklit etmesi çok zor olan bir davranış vardır ve kaşların hareketi veya ifadesi şeklinde

meydana gelir. Gerçekten depresyonda olan bir kimse, iki kaşının tam da burnun üstünde birbirlerine doğru hareket ettiği ve seğirdiği anlaşılması zor bir hareket sergiler. Bazı insanlarda bu hareket o kadar belirgindir ki kaşların iç kısmı burun kemiğinin üzerinde yukarı doğru kalkar. Depresyonda olmayan bir kimsenin bu ifadeyi istemli olarak yapabilmesinin çok zor olduğu kanıtlanmıştır.[13]

Eğer bir kişinin veya aile üyesinin genel bir sohbet sırasında omuzlarını düşürdüğünü veya devirdiğini fark ederseniz, o kişi depresyonda olabilir. Bu, aynı duruşu sergileyen herkesin depresyonda olduğu anlamına gelmez, fakat burada bahsettiğimiz depresyon, tedavi gerektiren klinik bir depresyon çeşidi değildir. Burada bahsettiğimiz depresyon tepkisel bir davranıştır. Diğer bir deyişle, kişi bir olaya, konuşmaya veya ortama depresyon ile tepki vermektedir. Arkadaşı veya aile üyesi olarak sizin sabırlı olmanız ve o kişiye duygularını ifade edebilmesi için gereken süreyi tanımanız gerekir.

Eğer kişinin kolları vücudun alt kısmında, karnın üzerinde kavuşturulmuşsa, kişi içine kapanmış ve çok üzgün hissediyor olabilir. Kişi kendini o andaki durumdan veya konuşmadan soyutlamaya çalıştıkça kendi üzerine yıkılıyormuş gibi gözükür. Bu beden duruşunu gözlemlediğinizde, kişinin dirseklerinin hizasına da dikkat edin. Dirseklerin kişinin bedenine neredeyse yapışmış gibi durduğunu fark edeceksiniz. Aynı görüntünün bir başka biçimi kişi sandalyede otururken görülebilir. Kişinin kolları önünde veya kucağında durmak yerine, ellerinin üzerinde dirsekleri kendini sarar vaziyette oturduğunu görebilirsiniz. Eğer kişi karşınızda oturuyorsa, dirseklerin vücuduna çok yakın durduğunu ve aynı zamanda kişinin yumruklarını kenetlediğini

görebilirsiniz. Bu öfke veya yılgınlığı kesin olarak gösteren bir işarettir. Diğer yandan kişinin gevşedikçe dirseklerinin vüçudundan uzaklaştığını görebilirsiniz.

Kolları kavuşturmayı içeren diğer bir davranış bizim "koza örme" diye adlandırdığımız davranıştır. Bu kişinin kendini sarıyor gibi gözüktüğü kollarını çaprazlama davranışıdır. Hem kollar çaprazlanmış şekilde durur hem de neredeyse kişiyi sarıyormuş gibi görünür. Kişi açıkça çok büyük duygusal veya içsel acı çekmektedir veya depresyondadır ve koza örme davranışı kişinin kendini rahatlatma isteğinden ötürü meydana gelir. Bu kişi kendini o andaki konuşmadan çekecektir. Daha önce pek çok sorgulamalarda bulunmuş biri olarak, çeşitli suçların kurbanları olan kimselerde bu davranışı defalarca gözlemledim. Bu davranışı ayrıca işledikleri suçlardan ötürü depresyonda olan ve içlerine kapanan kişilerde de gördüm. Eğer bu davranışın bir kişide meydana geldiğini gözlemlerseniz, konuşmayı yavaşlatmaya çalışın, çok yumuşak ve sabırlı olun ve kişinin kendi acılarını anlatmasına fırsat tanıyın. Tamamen kendi acılarına gömülmüş durumdadır ve kendi kişisel acısını ifade edene kadar başka bir konu ile ilgilenmeyecektir.

ALTINCI BÖLÜM

BİLDİKLERİNİZİ KULLANMAK

Şimdiye kadar bu kitapta anlatılan pek çok olası davranışı görmüş veya duymuşsunuzdur. Bu belirtilerin bazılarının kişinin bir konudaki dürüstlüğünü gösterdiğini önceden de fark etmiş olabilirsiniz. Bazı durumlarda, aldatmayı belirlemek için bazı davranışların güvenilir olmadığını öğrenmekten ötürü şaşırmış olabilirsiniz veya diğer davranışların önemli olduğunu fark etmemiş olabilirsiniz. Artık sindirmeniz gereken pek çok önemli bilginizin, yıkmanız gereken eski alışkanlıklarınızın ve ilerletmeniz gereken yeni becerilerinizin olduğunu söylememe gerek yok.

Ne zaman yeni bir beceri öğrensek, bu beceriyi kullanmada yetkinlik edinmemizin ve bunu geliştirmemizin dört adımlı bir süreci vardır. Öğrenme sürecindeki ilk adım, bütün kavram ve teorileri yeni öğrenen bir kimseye göstermek ve açıklamaktır. Bu kitap boyunca benim görevim bunu yerine getirmek oldu. Bir kişinin asıl niyetini veya sözlerinin genel dürüstlüğünü doğru olarak belirlemede çok önemli temel kurallar olduğunu konuştuğumuzu hatırlayacaksınız. Bu analiz kılavuzları analizinizin doğruluğunu sağlama, garantiye alma ve artırmanız için son derece önemlidir. Gelin bu kılavuzlara kısaca göz atalım:

Tek başına hiçbir davranış, sözlü ya da sözsüz, bir kimsenin dürüst olduğunu veya yalan söylediğini ispatlamaz.

Unutmayın ki bir tek belirtiye dayanarak dürüstlük veya yalancılığı doğru bir biçimde belirleyemezsiniz. Bütün insanlar için dürüstlük veya yalancılığı belirleyebilen tek bir davranış yoktur.

Bir kişinin belirli bir konuya verdiği tutarlı tepkilere dikkat edin.

Bazen insanlar davranışlarını herhangi bir sebep olmadan sergilerler. Eğer konuştuğunuz konu o kişi için bir sorun teşkil ediyorsa, o konu her gündeme geldiğinde kişinin konuya karşı aynı tutarlılıkta tepki verdiğini göreceksiniz.

Önce kişinin normal veya değişmez davranış şeklini belirleyin, daha sonra bu davranışta meydana gelen değişiklikleri arayın.

Analiziniz için önemli olan davranışlar, kişinin duygusal ve/veya zihinsel bir değişim içinde olduğu için gösterdiği davranışlardır. Bu değişikliklerin ne zaman meydana geldiğini belirleyebilmek için, kişinin normal davranışlarının nasıl olduğunu çok iyi anlamamız gerekir.

Gruplar halinde ortaya çıkan davranışları teşhis edin.

Aldatmayı tanımlamada güvenebileceğiniz tek bir davranış olmadığı için, kişinin ürettiği davranış gruplarına dayanarak teşhisinizi yapacaksınız. İki ya da daha fazla aldatma işaretinin aynı anda tesadüfen bulunması yüksek bir ihtimal değildir. Bir kimsenin beden dilini, konuşma içeriğini, ses niteliğini ve diğer mikro işaretleri aynı anda okumak, analiziniz için tek bir sınıftaki davranışları incelemekten çok daha güvenilirdir.

Kişinin davranışlarındaki uyuşmazlıklara dikkat edin.

Unutmayın ki, dört iletişim kanalından herhangi biri, diğerleri uyuşmazlık içinde olduğunda, kişi büyük olasılıkla aldatıcı tavır içindedir. Ya ifade etmeye çalıştığı duyguları gerçekte yaşamaz, ya da söylediklerinin aslında doğru olduğuna inanmaz. Bu tarz işaretlerin varlığı aldatmanın yüksek ihtimalle var olduğunu gösterir.

Karşınızdaki kişinin davranışlarını kirletmemeye çalışın.

Unutmayın ki, bir konuşmada, o konuşmanın içeriğine ve durumuna etki eden iki ya da daha fazla kişi vardır. Karşınızdaki kişiye nasıl tepki verdiğiniz ve o kişiyle iletişim kurma biçiminiz, kişinin tepki verme şekline doğrudan etki edecektir. Uygunsuz, saldırgan veya tehditkar tavırlar ya da ilgisiz görünmek, diğer kişinin iletişim kurma biçimini etkiler. Kişi size mi tepki veriyor, yoksa konuştuğunuz konuya mı?

Önyargılarınızın varacağınız kararı etkilemesine izin vermeyin.

Diğer bir kişinin davranışları hakkında yaptığınız değerlendirmeyi temel alarak karar vereceksiniz. Sizi yanlış sonuçlara götürecek önyargılardan kurtulmaya dikkat edin.

Herhangi bir karara varmadan önce analizinizi çapraz kontrolden geçirin.

Kişinin değişmez davranışlarını belirlemek için yeterince vakit harcadınız mı? Gruplar halinde meydana gelen, zamanlı ve tutarlı davranış değişikliklerinin olduğunu söyleyebiliyor musunuz? Kararlarınızı gölgeleyecek herhangi bir önyargınız var mıydı?

Konuşmamız boyunca, insanların aldatmayı yaratma, sürdürme ve planlaması ile ilgili olan strese nasıl tepki verdiğini

açıklamak için çok fazla zaman geçirdik. Bu tepkiler şunlardı: *öfke, depresyon, inkar* ve *uzlaşma.* Bize karşı dürüst olan kimseler ise *kabullenme* tepkisini verirler.

Öfke: İnsanlar yönetmeye çalışarak durumun kontrolünü ele geçirmek için öfkeyi kullanırlar. Bu, kişinin konudan yılmış olma duygusu ile verdiği bir tepkidir ve sorunlu alan ile ilgili herhangi bir sormaktan karşı tarafı yıldırması umulur. Dinleyicinin görevi, diğer kişinin öfkesini etkisiz hale getirmektir. Konuyu küçük parçalar halinde bölün, böylelikle başa çıkması daha kolay olacaktır ve kişinin ezildiğini hissetmesine izin vermeden konuşun. Öfkeye daha fazla öfkeyle karşılık vermek, iletişimin tamamen kapanmasına neden olabilir.

Depresyon: Depresyon, kişi kontrol edemediği şeylerin insafına kaldığını hissettiğinde de meydana gelir. Depresyonun varlığının tek başına aldatma işareti olmadığını unutmayın, fakat bu açık iletişime karşı çok büyük bir engel yaratabilir. Kişi kendini geri çeker ve başarısızlığın ve yenilginin duygusal acısını yaşar. Kişinin konu hakkında konuşmasına izin verin ve dinlerken onu destekleyin. İçindeki acıyı döktüğünde, problemi ve yalanı nasıl çözeceğinizi konuşmak çok daha kolay olacaktır.

İnkar: İnkar aldatmanın kalbindedir. Bu yalan söyleyen kişinin yalanını yarattığı, beslediği ve çoğalttığı düşünce yapısıdır. Bu yalanın hedefi olan sizin öncelikle aldatmayı doğru biçimde tanımlamanız gerekir. Aldatmayı tanımladığınızda, bunun üstesinden gelmenin tek yolu durumun gerçekliğine odaklanmaktır. Kişi gerçekleri görmezden gelmeye çalışır ve sizden de aynısını yapmanızı bekler. Doğru olduğuna inandığınız şeyden sapmayın. Gerçekleri devamlı tekrar etmeniz gerekebilir. Taviz vermeyin ve sabrınızı koruyun.

Uzlaşma: Uzlaşma, gerçekleri gizlemektir. Bir kişinin inkarı ile yüzleşmek kadar doğrudan bir aldatma biçimi değildir, fakat daha çok kaçamak cevap vererek aldatmaya çalışma biçimidir. Bu tarz aldatmayı başarabilmek için, kişi kendisinin sizde oluşturduğu izlenimi değiştirmeye çalışacaktır. Ayıca, daha az uygunsuz veya çirkin gibi gözükmesini sağlayarak, davranışlarının sizde oluşturduğu izlenimi de değiştirmeye çalışabilir. Gerçeklerden ve herhangi bir sorumluluktan kaçmaya çalışır. Uzlaşma ile uğraşırken, belirli cevapları almak için direk ve ayrıntılı sorular sormanız gerekir. Varsayımlarınızı gözden geçirin ve karşınızdaki kişiye bu varsayımların doğru olup olmadığını doğrudan sorun. Bu durumda, kişi ya size daha fazla bilgi verir, ya da doğrudan yalan söyler.

Kabullenme: Kabullenen kişi, doğruları onaylıyor demektir. Bu durumda, bu açıklık safhasını ilişkinizi kuvvetlendirmek için kullanabilir ve kişiye dürüst davrandığından ötürü takdir edildiğini belirtebilirsiniz. Böyle davranarak, gelecekteki iletişimizin daha açık ve dürüst olmasını teşvik edebilirisiniz. Bir kişiden gerçekleri duyduğunuzda, bunu, kendisini cezalandırmak için bir fırsat olarak görmeyin. Birisini, size sonuçta doğruyu söylediği için cezalandırmak, ileride size karşı dürüst olmasını desteklemeyecektir. Anlayışlı ve hassas olun, hınçlı ve öfkeli değil.

Öğrenme işlemindeki ikinci adım öğrendiklerinizi çalışmaktır. Hepimiz geçmişte başkaları ile kurduğumuz ilişkilerde veya aldatmayı belirlemede kötü alışkanlıklar edindik. İnsanların neden, nasıl ve ne zaman yalan söylediği ile ilgili yanlış inanışlarınızı değiştirmeniz gerektiğini anlamış olabilirsiniz. Bu kitabı elinizin altında tutun. Önemli sayfaları işaretlemenizi,

belirli metinlerin altını çizmenizi ve bunlara sıklıkla başvurmanızı öneririm. Yeni durumlarla karşi karşıya kaldığınızda, teşhislerinizde yardımcı olması için bu kitaba geri dönüp bakın. Eğer daha fazla araştırma yapmak isterseniz, bir kütüphaneye gitmenizi ve insan ilişkileri ve aldatma konulu bilimsel yazıları okumanızı tavsiye ederim. Bu, konuları daha derin bir şekilde anlamanızı sağlayacaktır.

Öğrenme sürecindeki sonraki adım, öğrendiklerinizi uygulamaktır. Gözlemleriniz hakkında not almaya çalışın, özellikle hedef üzerinde iken ve birisinin davranışlarını yanlış teşhis ettiğinizde bunu uygulayın. Bu yolda bazı hatalarınız mutlaka olacaktır. Hatalarınızdan ders çıkartın ve neden hata yaptığınızı bulmaya çalışın. Başka birisinin sizin hatalarınız yüzünden acı çekmesine yol açmayın. Gözlemlerinizi kendinize saklayın. Birinin aldatma hareketlerini teşhis etmeye çalışırken gözlemlediğiniz davranışları başkasına anlatmak amacınıza zarar getirir, o andaki iletişiminizi kirletebilir ve o kişi ile olan gelecekteki iletişiminizi lekeleyebilir.

Bu çalışmadan öğrendiğiniz teknikleri ilk uygulamaya başladığınızda, bütün ilkeleri bir kerede uygulamaya çalışmayın. Bütün bu teknikleri özümsemek biraz zaman alır, ayrıca bu teknikleri kullanmada uzmanlaşmanız yine zaman alacaktır. Gözlem becerilerinizin biri üzerinde odaklanın ve o alanda kendinizi geliştirene kadar çalışın. Fazla zaman geçmeden, neredeyse bilinçsizce bu belirtileri saptadığınızı fark edeceksiniz. O alanda uzmanlaştığınızda ve kendinize olan güveniniz oluştuğunda, başka bir belirti kümesine yoğunlaşın ve o alandaki becerilerinizi mükemmel hale getirmeye çalışın.

Son olarak, öğrendiğiniz ve uyguladığınız becerilerinizi kullanın. Hiç kimse yalan söylemese dünya harika bir yer olurdu, fakat heyhat, bu yaşadığımız dünyada geçerli değil. Bir kişinin yalan söylemeyi seçmesini engelleyemezsiniz fakat artık özel, kişisel ve sosyal düzeydeki ilişkilerinizi kuvvetlendirmek ve geliştirmek için gerekli becerilere sahipsiniz. Artık karşınızdaki kişinin bir konuşma sırasında ne zaman stres yaşadığını, rahatsızlık hissettiğini belirleyebilir, bu alanlarda yalanı nasıl ortaya çıkaracağınızı, kişiyi nasıl rahatlatacağınızı ve açıklık ve dürüstlüğü getireceğinizi bilebilirsiniz. Artık karar verme sürecinizi değiştirmek için kullanacağınız araçlara da sahip olduğunuza göre, eğer sosyal bir ilişkide bulunduğunuz birisinin yalan söylediğinden şüpheleniyorsanız, tedbirli davranabilirsiniz. Aldatmayı tanımlama ve etkisiz hale getirme becerilerinizi elde ettiniz ve geliştirdiniz, bu durumda bir başkasının yalanının kurbanı olma olasılığını azaltabilirsiniz.

(Buraya dikkat etmelisiniz – bu kitaptan öğrendiklerinizi daha iyi bir yalancı olmak için kullanamazsınız. Öğrendikleriniz ne kadar çok aklınızda olursa, aldatma işaretleriniz o kadar bariz olacaktır.)

Unutmayın ki aldatma saptama becerilerinin ve tekniklerinin doğru kullanımı açık, dürüst ve doğrudan iletişim temelli daha mutlu ve sağlıklı ilişkileri sağlamak içindir. Bu kitaptan öğrendiğiniz araçlar ile yola çıkın ve bu sayede harika ilişkiler kurun.

DİPNOTLAR

Kurallar ve Temel İlkeler

1. Dr. Paul Ekman, *Yalan Söylemek: Piyasa, Politika ve Evlilikte Yalan İşaretleri* (W.W. Norton&Company, New York, 1992), s. 17.

2. Allan Pease, *İşaretler: Güç, Başarı ve Sevgi için Beden Dilini Kullanmak* (Bantam Books, Toronto, 1984), s. 6.

3. Ekman, s. 65.

Sözlü İletişim

4. M. Davis, S. B. Walters, N. Vorus, P. Meiland, ve B. Connors, "Adli Sorgulamalarda Aldatma Davranışını Gösteren İşaretler" (yakında yayımlanacak).

Sözsüz İletişim

5. Martha Davis, Ph.D., Baş Müfettiş; Brenda Connors, Yönetici; ve Stan B. Walters; Araştırma Danışmanı, "Güvenilirlik Analizi Geçerlilik Çalışması: Sözsüz İletişim Projesi – Son Rapor," John Jay Polis Akademisi, Şubat, 1999.

6. A.g.y.

7. Nöro-Linguistik Programlama ve NLP Dr. Richard Bandler ve Dr. John Grinder'a ait tescilli markalardır.

8. Nöro-Linguistik Programlama™ Derneği Başkanı Dr. John LaValle ile kişisel görüşme, 1 Mart, 1998.

9. Aldert Vrij ve Shara Lochun, "Nöro-Linguistik Programlama ve Polis: Değer mi, Değmez mi?" Polis ve Suç Psikolojisi Makalesi, Cilt 12, No. 1, 1997, s. 25-31.

10. A.g.y., s. 30.

Tepkisel Davranışlar

11. Elisabeth Kubler-Ross, *Ölüm ve Ölmek Üzerine* (Macmillan Publishing, New York, 1969).

12. Ekman, s. 101, 102.

13. A.g.y., s. 134.

Yazar Hakkında

Stan B. Walters, ABD çapında firmalara, sektöre ve yasa uygulayıcı birimlere görüşme ve sorgulama hizmeti ve eğitimleri sunan Stan B. Walters & Associates Inc. başkanıdır. Ayrıca yasa uygulayıcı birimlere, savcılara ve özel kuruluşlara faal suç soruşturmalarıyla ilgili görüşme ve sorgulama danışmanlığı hizmeti vermektedir. İş hayatına FBI'da sivil çalışan olarak başladı ve daha sonra Fortune 500 firmasının güvenlik biriminde ve ticari bir bankada güvenlik direktörü olarak çalıştı. Başarılı bir konferansçı, konuşmacı ve eğitmen olup, bilgilendirici ve dinamik eğitimleri ilke çapında büyük talep görmektedir. Ayrıca ABD'de radyo talk show programlarında sevilen bir konuktur.

Walters, şu anda dördüncü basımı tamamlanan *Kinesis Görüşme ve Sorgulama İlkeleri* kitabının yazarıdır. Uluslararası üne sahip CRC Basın dizisi Suç ve Adli Sorgulama Uygulamaları'nın bir parçası olan bu kitabın tüm dünyada satışları artmaktadır. Walters ayrıca uygulamalı kinesis görüşmeleri ve sorgulamaları alanında çok sayıda eğitim materyali, ses bantları ve cep kılavuzları yazmış veya yazılmalarına danışmanlık yapmıştır. ABD Adalet Bakanlığı için yenilikçi interaktif eğitim CD'sinin geliştirilmesinde John Hopkins Üniversitesi'ne görüşme ve sorgulama alanında konu uzmanı olarak hizmet vermiş, New York'taki

John Jay Polis Akademisi tarafından yürütülen güvenilirlik değerlendirmesi geçerliliği çalışmasına iki asıl araştırmacıdan biri olarak katılmıştır.

Walters, Eastern Kentucky Polis Akademisi'nde yardımcı doçent, Savunma Bakanlığı Poligraf Enstitüsü'nde yardımcı eğitmen ve Amerika Poligraf Birliği üyesidir. ABD Savunma Bakanlığı, ABD Göç ve Muhaceret Dairesi, Narkotik Teşkilatı, Teksas Korucuları, Alkol, Tütün ve Ateşli Silahlar Birimi, ABD Denetimli Serbestlik Birimi, ABD Avukatlık Birimleri ve Georgia, Arizona, New Mexico'da bulunan Federal Polis Eğitim Merkezleri'nin yanı sıra, kırk beşin üzerinde eyalette, eyalet polisine, yerel ve belediye polis birliklerine ve çok sayıda profesyonel ve adli eğitim kuruluşlarına eğitimler vermiştir.

Lisans eğitimini Lousville Üniversitesi'nde tamamlamış, yüksek lisans derecesini ise Eastern Kentucky Üniversitesi Adli Yönetim departmanından almıştır. Aynı zamanda Ulusal Suç Önleme Birimi mezunudur.

Walters, sorgulama davranışları, taktikleri ve teknikleri alanlarında halen faal olarak çalışmalar ve araştırmalar yürütmekte olup, her türden suçlu ile yüzlerce cezaevi görüşmesi yürütmüş, bunun yanı sıra adli görüşmeleri yönetmiştir. Çalışmaları eğitim, adalet, ıslah ve silahlı kuvvetler birliklerince övgüyle karşılanmıştır.

Size söylenen yalanları durduramazsınız ama gerçekleri ortaya çıkarabilirsiniz!

Size yalan mı söylüyor... belki de sadece sinirli?
Sizden gerçeği mi saklıyor... belki de aklı başka yerlerde?

Yalan makineleri konusunda tanınmış bir uzman olan Stan Walters size gerginliğin, stresin, kaçamaklı yanıtların ve düpedüz söylenen yalanların işaretlerini veriyor ve bir yalanı yakaladığınızda durumla nasıl baş etmeniz gerektiğini açıklıyor.

- Göz teması ve benzer ayrıntılarla dürüstlüğü yargılama hatasından sakının
- Bir yalanı yedi adımda ortaya çıkarın
- Satış elemanı veya hizmet veren bir çalışanın aslında ne düşündüğünü anlayın
- Dostlarınız, sevgiliniz, çalışma arkadaşlarınız ve karşılaştığınız herkesle açık ve hayranlık uyandırıcı bir iletişim kurmak için neler yapabileceğinizi öğrenin

Bu stratejilerle yalanları tanıyarak ve daha önemlisi gerçekleri elde ederek ilişkilerinizi ve iletişiminizi geliştirebilirsiniz.

Stan B. Walters ABD'de firmalara, sektöre ve yasa uygulayıcı birimlere görüşme ve sorgulama hizmeti ve eğitimleri sunmaktadır. Savunma Bakanlığı, Göç ve Muhaceret Dairesi, Narkotik Teşkilatı ve Alkol, Tütün ve Ateşli Silahlar Birimi'nin yanı sıra birçok Polis akademisi ve Federal ajansta eğitimler vermektedir. Walters aynı zamanda Amerika Poligraf Birliği'nin üyesidir.

ISBN 978-9944-983-48-8
9 789944 983488